معادلة السعادة

إذا كنت (قانعًا + حرًّا) = فأنت تملك الدنيا

نيل باسريشا

نقلته إلى العربية
ابتسام الخضراء



مزيد من كلمات الثناء على كتاب
معادلة السعادة

«عندما يتحدث نيل باسريشا، يوقِف القادةُ من جميع المستويات والخلفيات أعمالهم، ويصغون إليه».

،

raheB drawoH

مدير سابق لشركة eeffoC skcubratS

«كتاب واضح وعملي، يدفع إلى التفكير، يكشف كتاب معادلة السعادة كيف يمكن لنا أن نعيش حياة أسعد».

nibuR nehcterG

مؤلفة كتاب eht dna erofeb nahT retteB tcejorp ssenippaH

«لم يسبق لأحد من قبل أن سبر أغوار السعادة مثل هذا من قبل».

nerraW knarF

مؤلف كتاب terceS tsoP

«نيل باسريشا مدرب دائم للجيل القادم! فهو يجعل السعادة في متناول اليد من خلال عادات مثبتة علميًّا لا تتطلب كثيرًا من الوقت، على الرغم من مردودها المجزي!».

rohcA nwahS

مؤلف egatnavdA ssenippaH ehT

«كن سعيدًا أولًا وقبل كل شيء. هذه الكلمات القليلة تخالف المنطق البدهي، حتى إن معظمنا لا يعرف كيف يستفيد منها، لكنَّ نيل يعرف».

nidoG hteS

مؤلف nruT ruoY s' tI nehW oD ot tahW

«ترغب في السعادة؟ اسرق كل ما بوسعك سرقته من هذا الكتاب».

noelK nitsuA

مؤلف كتاب tsitrA na ekiL laetS

«كتاب معادلة السعادة سوف يحدث تغييرات هائلة في حياتك المهنية، وفي حياتك الشخصية».

heisH ynoT

مؤلف ssenippaH gnirevileD

و soppaZ fo OEC

كتاب معادلة السعادة هو حصيلة بحوث مستمرة استغرقت أكثر من عشر سنوات، لسبر أغوار السعادة البشرية، ويضم خلاصة معارف مئات علماء النفس ذوي الخبرة العملية، وعشرات المديرين التنفيذيين المدرجين في قائمة مجلة (enutroF) لأفضل خمس مئة مدير تنفيذي، وآلاف المقابلات الشخصية. بعد أن جال نيل باسريشا، مؤلف سلسلة (fo kooB ehT emosewA) الذي ورد اسمه في قائمة نيويورك تايمز للكتب الرائجة، بين مراجع بالغة التنوع- من ألمانيا إلى اليابان، ومن بوذا إلى الكاتب الأمريكي كورت فونيجوت، ومن المخرج هيتشكوك إلى فيلم (enolA emoH)- ركَّز تفكيره في سؤال يغير حياة الإنسان:

ما أبسط معادلة لتحقيق حياة سعيدة؟

بعد آلاف الساعات من العمل، ظهر هذا الكتاب الذي يضم الإجابات. وسواء أكان الأمر يتعلق بكلمة ترحيب قبل بدء اجتماعٍ ما، أم بالحياة المهنية والحياة الشخصية، فإن هذا الكتاب يقدم الإجابات كلها.

يشرح كتاب معادلة السعادة أفكارًا من نوع:

- كيف يمكن لمدرِّسٍ أن يكسب أكثر مما يكسبه حامل درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة هارفارد؟

- أربع كلمات بسيطة توقف الانتقادات كلها.
- كيف يؤدي حذف بعض الخيارات إلى توسيع مجال الاختيار؟
- ماذا يعلِّمنا كبار السن الأصحاء، ممن تجاوزوا مئة عام، عن التقاعد؟
- كيف تضيف ساعة إلى يومك بإجراء تغيير بسيط واحد فقط؟
- الشيء الذي يرغب فيه كثير من أصحاب المليارات، ولا يتمكنون من الحصول عليه.
- كيف تتخذ قرارًا خلال نصف المدة المعتادة؟

وهناك أيضًا كثير جدًّا.

«مكتوب بأسلوب ساحر، لا تغيب متعته عن البال، ولا تقف فائدته عند حد».

الكولونيل dlefidaH sirhC
قائد سابق للمحطة الفضائية ecapS lanoitanretnI noitatS
ومؤلف htraE no ediuG s’ tuanortsrA nA

نيل باسريشا هو مؤلف سلسلة (emosewA fo kooB)، الذي ورد اسمه في قائمة نيويورك تايمز للكتب الرائجة، وقد ظل اسم السلسلة المذكورة على قوائم الكتب الرائجة لأكثر من

خمس سنوات، وبيع منها أكثر من مليون نسخة، وهو أحد أبرز المتحدثين في برنامج (DET)
(ygolonhceT، tnemniatretnE dna ngiseD) ممن يتمتعون بالشعبية، إضافة إلى أنه مدير معهد السعادة العالمي (etutitsnI rof labolG ssenippah). وقفَ أكثر من عشر سنوات من حياته لتطوير القادة، وللحديث عن السعادة أمام مئات آلاف الأشخاص حول العالم، وهو يعيش في تورنتو مع عائلته.

ثلاث طرائق لتحقيق الاستفادة القصوى من هذا الكتاب

1 - وافِق على الاختلاف: لا شك في أنك لن تتفق مع الأسرار التسعة عندما تقرؤها للمرة الأولى؛ لا بأس؛ توقَّع الاختلاف، ولكن تذكَّر أنك تتمتع بالقدرة على السماح للأفكار الجديدة بالتسلل إلى عقلك في أي وقت تشاء. قبل مئة عام من تحوُّل تعبير المرونة العصبية (yticitsalporuen) [تبدل الوصلات العصبية نتيجة تغيرات بيئية وسلوكية وعصبية] إلى مصطلح رائج، قال الفيلسوف الأمريكي ويليام جيمس (semaJ mailliW): «المرونة، بالمعنى العام للكلمة، تعني أن يكون للمادة بنية ضعيفة بما يكفي للخضوع لتأثير ما، وقوية بما يكفي لعدم الخضوع فجأة».

2 - غيِّر الأجواء المحيطة بك: قراءة هذا الكتاب من الغلاف إلى الغلاف في ليلة واحدة شيء رائع، لكنك إذا قرأته في أجواء مختلفة، فسوف تفهمه على نحو أفضل؛ فليكن مثلًا فصْلٌ في مطار مليء بالضجيج، وفصْلٌ وأنت جالس على شاطئ البحر، وفصْلٌ آخر في سريرك قبل إطفاء المصباح الجاثم قربك؛ إذ إن اختلاف الهواء والروائح والأصوات يحفز أدمغتنا. وفي كل مكان تقرأ فيه الكتاب سوف تستمد منه شيئًا مختلفًا، وسوف تسترجع الدروس في ذهنك على نحو أسرع. وعليه؛ احمل هذا الكتاب أنَّى ذهبت.

3 - افرض على نفسك تحديًا لسبعة أيام: في كل مرة تقرأ فيها في الكتاب انتقِ فكرة تود تطبيقها، وافرض على نفسك تحديًا لسبعة أيام؛ بأن تدوِّن في مفكرتك اليومية في كل يوم ولسبعة أيام: (افعل الشيء الفلاني)، ثم حاول أن تفعله، فإذا استطعت فعل ذلك سبعة أيام، تكون قد برهنت على أن بإمكانك إنجازه في سبعة أيام، ومن ثم تستطيع فعله سبعة أيام أخرى، وهكذا يتحول الأمر إلى عادة. يقول أرسطو: «ما نحن سوى أفعالنا المكرَّرة، ومن ثم فالتميُّز ليس فعلًا بل عادة».

معادلة السعادة

إذا كنت قانعًا حرًّا فأنت تملك الدنيا

نيل باسريشا

نقلته إلى العربية
ابتسام الخضراء

كلمة المؤلف

قضيتُ أكثر من عشر سنوات أعمل في مجال تطوير القادة، وقد تكوَّنتْ لديَّ خلال تلك السنوات خبرة لا مثيل لها في إلقاء الخطب حول فن القيادة أمام مئات ألوف الأشخاص من أنحاء العالم كلها كلها؛ فقد تناولت العشاء مع عائلات ملكية في الشرق الأوسط، وجلست على المنصات مع عمداء كليات في جامعة هارفارد، وقدمتُ المشورة حول القيادة لشركات مثل (iduA) و(mocaiV) و(cirtcelE lareneG). وشغلتُ منصب مدير تطوير القيادة في شركة (tramlaW)، وأجريتُ مقابلات مع أصحاب مليارات، وعملت مباشرة مع مديرين تنفيذيين في أكبر شركة في العالم.

ولكن، وبعد سنوات من جهودي الناجحة في مساعدة الأشخاص على قيادة المجموعات ومشاريع الأعمال والشركات، اتضح لي تدريجيًّا أن قلة فقط من الأشخاص كانت تشعر بالسعادة.

في مآدب الغداء في المؤتمرات كنت أسمع أحاديث تدور حولي عن الجهود المستميتة لتحقيق التوازن، وعن الشعور المستمر بوطأة العمل المتراكم، ومحاولة مجاراة الآخرين، وكان عديد من القادة يقولون إنهم يفتقدون أوقات فراغ في حياتهم، وإنهم كانوا يعيشون مجهدين تحت وطأة ضغط الوقت

ومحاولة كسب مزيد من المال، ويشعرون بعبء القرارات التي لا نهاية لها، والنصائح المتضاربة. كان الجميع مُبْتَلين بأزمات دراماتيكية يومية، حتى أعظم قادة العالم، وحتى أصحاب المليارات، وحتى المديرون التنفيذيون المذكورون في قائمة مجلة (enutroF) التي تضم أفضل خمس مئة مدير تنفيذي في العالم؛ كانت مراجل الإجهاد المتقدة تغلي وتفور في رؤوسهم ومَعِداتهم.

أدركتُ أيضًا أنني لم أكن أنا نفسي سعيدًا .

كنت أبحث عن نماذج بسيطة تساعدني على تقرير ماذا أفعل، كنت أبحث عن تركيبة تخفف الإجهاد، وعن دليل هادٍ يوجهني في عملية اتخاذ القرارات الصعبة التي أتعثر بها باستمرار . فكَّرت في المرات التي شعرت فيها بالذنب لأنني لم أُنْهِ العمل المطلوب مني، أو التي كنت فيها منهك القوى بعد أسبوع حافل، أو التي كنت أعاني فيها اضطرابات نفسية تدوم أيامًا محاوِلًا تلمُّس طريقي وسط خيارات صعبة .

عندما أعود بالذاكرة إلى تلك الأيام، أكاد لا أصدق كم من الوقت أضعت .

التحدي الأكبر الذي تواجهه يوميًّا في عملك هو كيف تحقق مزيدًا من السعادة، وينطبق هذا الشيء نفسُه عليكِ إذا كنتِ أمًّا متفرغة لشؤون المنزل، أو إذا كنتَ طالبًا في المدرسة، أو

مسافرًا خارج البلاد؛ فالمدرسة لم توجِّهنا إلى تعليم الدماغ وتدريبه للإبقاء على تركيزه الإيجابي وهو يحاول تلمُّس طريقه وسط مطبات الحياة، وبعبارة أخرى: هل سبق لك أن التحقت بدورة دراسية عنوانها (كيف تصبح أسعد حالًا؟) .

خلال السنوات القليلة الماضية كنت أنظِّم ورشات عمل كل صيف، حيث يجتمع طلاب من المرحلة الثانوية طوال شهر تموز/يوليو للمشاركة في أفضل مخيم للإثراء النفسي، وهم طلاب يحصلون على أعلى العلامات في مدارسهم، ويشاركون في معظم النوادي والفِرَق، وسوف ينتسبون في نهاية المطاف إلى أفضل الجامعات الأمريكية . كان هؤلاء الطلاب يرغبون في البرنامج؛ لأنه يتيح لهم لقاء أشخاص يشبهونهم، وقضاء الوقت معهم، وقد كنت أنا من ينظم تلك الورشات؛ لأن الحظ حالفني إذ شاركت في بعضها عندما كنت في المرحلة الثانوية، ولكن ما بدأ ورشة عادية بسيطة، لا تضم ملاحظات ولا عروض شرائح، تطور تدريجيًّا إلى محاضرة ألقيتها بعنوان (تسعة أسرار تجعلك أكثر سعادة) . وبعد انتهاء المحاضرة، أَتحْتُ المجال لتوجيه الأسئلة، وقد أدهشني نوع الأسئلة التي طُرِحت؛ إذ لم يسأل الطلاب عن كيفية الحصول على علامات أعلى، ولا عن كيفية الانتساب إلى أفضل الجامعات المتوافرة، أو العمل في وظائف تدر دخلًا كبيرًا، وهم يعرفون أن ذلك كله

متاح؛ كانت أسئلتهم كلها تنطلق من رغبتهم في أن يصبحوا أكثر سعادة .

«كم من المال يلزمني لكي أتقاعد؟»، «ما أفضل طريقة للتعامل مع الانتقادات؟»، «كيف أنجز مزيدًا من العمل بضغط نفسي أقل؟»، «كيف أجد مجال شغفي الحقيقي في العمل؟»، «كيف أعالج مشاعر القلق؟»، «ما أفضل طريقة لإنجاز مزيد من العمل داخل المنزل وخارجه؟»، «ماذا أفعل عندما تُوجَّه إلي نصائح مختلفة؟»، «كيف أصبح أكثر إيجابية؟» .

كشفت لي تلك الدورات خفايا كثيرة؛ لأنها أظهرت أن بعض أذكى الشباب الموجودين حولنا لا يأبهون بتطوير مقدراتهم العقلية أو براعتهم التقنية؛ فهم يبحثون عن الاطمئنان... وعن الحرية... وعن السعادة، هم يريدون ألا يرغبوا في شيء... وأن يفعلوا أي شيء... وأن يحصلوا على كل شيء .

يريدون فقط أن يعيشوا حياة أسعد .

ألا تعتقد - إذًا - أن كل كلية أو جامعة أو مكتبة يجب أن تكون معينًا لا ينضب من الدورات والنصائح التي توجِّهنا إلى كيفية تحقيق حياة أسعد، وإلى كيفية اتخاذ قرارات تحثنا على فعل ما هو إيجابي كل يوم؟

عندما سألت مديرًا تنفيذيًّا يعمل في مجال الضيافة: هل يعرف كتابًا أو نموذجًا أو موقعًا إلكترونيًّا ساعد الناس حقًّا على تلمُّس

طريقهم، وسهَّل لهم مهمة اتخاذ أصعب قراراتهم، بما يتيح لهم العيش باطمئنان وحرية وسعادة؟ قال: «لا يوجد كتاب كهذا؛ فهذا يشبه الطلب من مدير تنفيذي عالي الكفاءة والفاعلية، ومن شخص ناجح، ومن قائد متميز، أن يختزلوا في كتاب واحد النماذج الفكرية التي كوَّنوها خلال حياتهم، ولم يسبق لأحد أن فعل ذلك» .

أنا أدرك أن ما قاله صحيح؛ لأنني كنت - ولسنوات - أبحث عن كتاب عملي يضم منظومة واقعية تساعدني على الوصول بنفسي إلى السعادة . كنت أرغب في معرفة أمور تتجاوز الحكايات حول المفاهيم العامة، والأمثولات حول طيور البطريق، والدراسات البحثية التي تنطوي على بيانات تشير إلى الطرائق الواجب اتباعها؛ كنت أرغب في شيء واقعي وعملي وواضح؛ أرغب في كتاب يضم مبادرات أستطيع تطبيقها يوميًّا .

وهذا هو الكتاب المنشود .

لا تريد شيئًا

اقنع بما لديك، وافرح بالأشياء كما هي، وعندما تدرك أنه لا ينقصك شيء، يصبح العالم كله ملك يمينك.

لاو تسو، فيلسوف صيني

السعادة الحقيقية هي الاستمتاع بالحاضر، دون الاعتماد القَلِق على المستقبل؛ هي ألا نشغل أنفسنا بالآمال ولا بالمخاوف، بل نقنع بما لدينا، وهو كافٍ؛ لأن الإنسان الذي يفعل ذلك لا يحتاج إلى شيء. أعظم نِعَم البشرية موجودة داخلنا وفي متناول أيدينا، والرجل الحكيم يقنع بقسمته، مهما كانت، ولا يرغب في الحصول على ما ليس لديه.

سينيكا، فيلسوف يوناني

لا يمكنك الحصول على كل شيء؛ فأين ستضع كل ذلك؟

ستيفن رايت، ممثل ومخرج أمريكي

السر الأول

أول ما عليك فعله قبل أن تتمكن من الشعور بالسعادة

1

ست كلمات ستغير مفهومك عن السعادة إلى الأبد

لنبدأ ببعض الأخبار غير السارة .

نموذج السعادة الذي درَّسونا إياه منذ نعومة أظفارنا هو في الواقع نموذج متخلِّف كليًّا؛ فنحن نعتقد أننا إذا عملنا بجد لتحقيق نجاح كبير، نصبح سعداء، ونعتقد أن المخطط يسير على النحو الآتي:

عمل عظيم نجاح كبير كن سعيدًا

احصل على أعلى العلامات

حظ في مقابلات التوظيف ← وظيفة جيدة ! ← كن سعيدًا!

اعمل أوقاتًا إضافية! ← تحصل على ترقية ! ← كن سعيدًا!

لكن الأمر ليس على هذا النحو في الحياة الواقعية .

نحن نعمل في وظائف جيدة، ونحقق نجاحًا كبيرًا، ولكن بدل الشعور بالسعادة فإننا نحدد لأنفسنا أهدافًا جديدة . نحن ندرس الآن من أجل الوظيفة المقبلة، والدرجة المقبلة، والترقية المقبلة . لماذا الاكتفاء بالشهادة الجامعية في الوقت الذي نستطيع فيه الحصول على شهادة الماجستير؟ ولماذا الاكتفاء بمنصب المدير

في الوقت الذي نستطيع فيه الوصول إلى منصب نائب الرئيس؟ ولماذا الاكتفاء بمنزل واحد في الوقت الذي يمكننا فيه الحصول على منزلين؟ نحن لا نصل أبدًا إلى السعادة؛ إذ إننا لا نتوقف عن دفعها عنا أبعد فأبعد .

ماذا يحصل عندما ننزع تعبير (كن سعيدًا) من نهاية المخطط ونضعه في بدايته؟ عندها تبدو تلك الكلمات الست المهمة على النحو الآتي:

كن سعيدًا وظيفة جيدة نجاح كبير

الآن يتغير كل شيء، حقًّا يتغير كل شيء . إذا بدأنا بالشعور بالسعادة فسوف نشعر بأننا على أفضل ما يرام؛ فيبدو مظهرنا على أفضل ما يرام؛ ونمارس التمارين الرياضية، ونتواصل مع الناس، ثم ماذا يحدث؟ ينتهي بنا الأمر إلى إنجاز أعمال مهمة لأننا نشعر بأننا على ما يرام في أثناء إنجازها . وإلامَ يؤدي إنجاز عمل مهم؟ إلى نجاح كبير، وإلى مشاعر جياشة بالإنجاز، وما يترتب عليه من الحصول على مناصب وترقيات ومكالمات هاتفية من والدتك تعبِّر لك فيها عن فخرها بك .

ورد في (weiveR ssenisuB dravraH) أن الأشخاص السعداء أكثر إنتاجًا بنسبة 31%، وهم يحققون مبيعات أكثر بنسبة 37%، وهم أكثر إنتاجًا بثلاثة أضعاف من نظرائهم .

إذًا، ما أول شيء ينبغي لك فعله قبل أن تتمكن من الشعور بالسعادة؟

كن سعيدًا .

كن سعيدًا أولًا وقبل كل شيء .

الشعور بالسعادة يفتح مراكز التعلُّم، وهو شعور ينير عقلك؛ مثل ناطحات السحاب في مانهاتن وقت الغسق، ويجعله يتلألأ كأحجار الألماس تحت أضواء متجر الصائغ، ويجعله يلمع كالنجوم في السماء المظلمة فوق حقل المزارع .

يقول الفيلسوف الأمريكي ويليام جيمس: «أعظم اكتشاف في الأجيال كلها هو اكتشاف قدرة الإنسان على تغيير حياته عن طريق تغيير موقفه» .

ويقول مؤلف كتاب «ميزة السعادة» (ssenippaH eht egatnavdA)، شون إيكور (rohcA nwahS): «ليس الواقع، بالضرورة، هو من يصوغنا، بل المنظور الذي يرى به دماغُك العالمَ هو ما يصوغ واقعك» .

ويقول شكسبير (eraepsekahS): «ليس هناك ما هو جيد أو سيئ، بل التفكير هو ما يجعله كذلك» .

السبب الرئيس والوحيد الذي يصعِّب الإحساس بالسعادة

يقول شكسبير: «ليس هناك ما هو جيد أو سيئ، بل التفكير هو ما يجعله كذلك»، ولكن إذا كان الأمر يتعلق بالتفكير، مجرد التفكير، فلماذا لا نفكر بحيث نحسِّن مزاجنا متى شئنا؟ يبدو الأمر وكأن علينا أن نتمكن من إدارة مفتاح عقلي .

لكننا نعلم جميعًا أن الوضع ليس بهذه السهولة، فقد تركِّز أدمغتُنا أحيانًا على أشياء سلبية ولا نستطيع إيقاف ذلك! أنا أحاول ذلك طوال الوقت . إليك هذا السر: الجميع يفعل ذلك؛ فكل فرد منا يجد نفسه أحيانًا عالقًا في التركيز في سلبيات الأمور . لقد تحدثت على المنصات مع أفضل الخطباء في مجال التحفيز، ومع مديرين تنفيذيين وردت أسماؤهم في قائمة مجلة (enutroF) التي تضم أفضل خمس مئة مدير تنفيذي، ومع زعماء سياسيين من أنحاء العالم كلها، هل تعرفون بم يشعر هؤلاء بعيدًا عن الأضواء؟ إنهم يشعرون بالخوف، ويتصبب العرق من أجسادهم . وعليه؛ فإن التفكير قد يخفق أحيانًا .

نحن جميعًا نجري حوارات داخلية سلبية مع ذواتنا، لا وجود للشخص المتفائل الأبدي؛ بل هناك أشخاص يشعرون بالتفاؤل، لكن هؤلاء أيضًا يجرون مع ذواتهم حوارات داخلية سلبية، ولا بأس بذلك، فالمشكلة هنا لا تتمثل في أننا نحمل أفكارًا سلبية

داخل أدمغتنا؛ بل المشكلة هي في اعتقادنا بأننا يجب ألَّا نحمل أفكارًا سلبية .

ولكن، لماذا تركز أدمغتنا على الأمور السلبية؟ ما إن ندرك سبب ذلك حتى نصبح قادرين على معرفة مدى قدرتنا على التحكم، وأداء جهد واع يحقق لنا السعادة عن طريق أساليب مُثْبَتَة . هذا أحد أهم الأشياء التي يمكنني مشاركتكم بها .

لماذا يصعب علينا أن نكون سعداء؟

لأن الحياة، خلال مئتي ألف سنة انقضت منذ وُجدَ الجنس البشري على هذا الكوكب، كانت في معظم مراحلها قصيرة وقاسية، وتتطلب قدرة عالية على التنافس، وقد تدربت أدمغتنا على التكيف مع هذا العالَم القاسي الذي نعيش فيه مدة وجيزة، والذي يتطلب قدرة عالية على التنافس .

كم كانت الحياة قصيرة وقاسية وتنافسية؟

لنجْرِ تجربة قصيرة:

قف، وأغلق عينيك، وتخيل آخر مرة شعرت فيها بوحدة تامة وسط مكان غير مألوف؛ أَحَدثَ ذلك خلال التخييم في الجبال عندما ابتعدت عن نار المخيم ووقفت على الحافة الصخرية لبحيرة مياهها ساكنة كالمرآة؟ أم حدث عند شلال محاط بالرذاذ عثرت عليه في أثناء رحلة مدرسية عندما اختفى زملاؤك من حولك، ولم يكن يتناهى إلى سمعك سوى خشخشة أوراق

الأشجار التي تحركها الريح في ظلال الغابة؟ أم حدث في أثناء ممارستك رياضة الجري على شاطئ رملي عند شروق الشمس، عندما انعطفت مع خط الساحل واكتشفت فجأة أنك لا ترى أحدًا حولك لمسافة أميال؟

تخيل نفسك ثانية مع ذلك المشهد .

الآن، تخيل أنك تزيل الأشياء الآتية كلها من على كوكب الأرض:

- حمامات الاغتسال.
- المغاسل.
- المراحيض.
- الهواتف.
- الحواسيب.
- المياه الجارية.
- الكراسي.
- الأسرَّة.
- شبكة الإنترنت.
- السيارات.
- الدراجات الهوائية.
- الطرق.
- الكتب.
- القوارب.
- الطائرات.
- الأقلام.
- أقلام الرصاص.
- الورق.
- الأدوية.
- الأطباء.
- المستشفيات.
- البرادات.
- دكاكين البقالة.
- الأدوات.
- المواقد.
- المزارِع.
- الثلاجات.
- الكنزات الصوفية.
- القمصان.
- أفران المايكرويف.
- الجوارب.
- البنطلونات.
- السِّتْرات.
-
- الثياب الداخلية.
- الأحذية.

أنت الآن تقف وحيدًا على كوكب الأرض دون أي من الأشياء المذكورة؛ أخرج هاتفك من جيبك وارمه بعيدًا، وانزع حذاءك وقميصك، أيضًا، لأنهما غير موجودَيْن، واخلع كل شيء . أنت الآن عارٍ تمامًا لا يحيط بك أي شيء، ولا يوجد أي من الأشياء المذكورة، ولن يكون أي منها موجودًا قبل أن تنتهي حياتك!

الآن، أغلق عينيك، وتخيل نفسك هناك، وتذكر أن:

99 % من تاريخنا هو العيش في هذا العالم .

99 % من تاريخنا انقضى، وكان معدل طول العمر ثلاثين عامًا .

99 % من تاريخنا انقضى ودماغنا يصارع باستمرار في سبيل البقاء .

كانت الحياة قصيرة وقاسية، وتتطلب قدرة عالية على التنافس، ونحن الآن نملك ذاك الدماغ نفسه الذي كان الإنسان يملكه طوال تاريخ البشرية .

هل كنا سعداء آنذاك؟ السؤال الأجدى هو: هل كان يتوافر لنا الوقت لنكون سعداء؟

يصف ديفيد كين (niaC divaD)، صاحب موقع (namuH gnieB ta retteB gnitteG : edutitpaR) هذا الوضع بالتحديد، فيقول: إذا حدث أن شعر أحد أسلافنا حقًّا

بالسعادة لما يملكه من مقتنيات، أو بسبب مكانته الاجتماعية، أو إنجازاته في الحياة، فسوف يصبح فورًا معرضًا لخطر محدَّد . لم يكن هناك موطن حضارة يمكن الاعتماد عليه في حال حصول مكروه .

من ثم كان البقاء يتطلب منا إيجاد شبكات الأمان الخاصة بنا، والحصول على ما يكفي لم يكن كافيًا، أو أننا كنا نشعر بالاطمئنان، لكن هذا كان يجعلنا عرضة للضواري وللمتنافسين ولحظ منكود . السعادة الدائمة كانت محفوفة بالأخطار .

خلقت فينا هذه الحاجةُ الغريزية إلى ما لم نحصل عليه بعد حالة مستمرة من السخط، ومن دون هذه الحالة كان أسلافنا سيواجهون الموت جوعًا في حال إخفاق رحلة صيد واحدة فقط . وقد جرت برمجة هذا السيناريو القاسي بحيث يستحث فينا غريزة البقاء مهما كان الثمن، ونجح هذا السيناريو نجاحًا كبيرًا فيما يتصل بهذا الهدف، لكنه ولَّد فينا مشاعر القلق والانزعاج التي تستولي علينا معظم الوقت . التعاسة هي الطريقة التي تُبقي اليقظةَ في نفوس البشر، ولا شك في أنه نظام فظ، لكنه نجح لآلاف السنين .

نحن نملك الدماغ نفسه الذي كنا نملكه طوال المدة القصيرة القاسية والتنافسية في تاريخنا، ولم يتغير هذا الدماغ فجأة

بمجرد أن أصبح لدينا مطابع وطائرات وشبكة إنترنت، فكيف جرت برمجة أدمغتنا؟

إذا لم أحصل عليه فسوف ...	← أنا بحاجة إلى	←العام
أموت	←الطعام والأمان	← 180.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 170.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 160.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 150.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 140.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 130.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 120.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 110.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 100.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 90.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 80.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 70.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 60.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 50.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 40.000 ق. م.

أموت	←الطعام والأمان	← 30.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 20.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	← 10.000 ق. م.
أموت	←الطعام والأمان	←1
أموت	←الطعام والأمان	←1000
أموت	←السعادة	←2000

ماذا فعل هذا الخوف؟ كان الموجِّه لبقائنا . لقد حافظنا على بقائنا بأي ثمن، كنا مصابين بجنون الارتياب، وكنا محاربين، وقساة القلوب، ومتوحشين، وكنا قتلة؛ وبسبب ذلك كله.. وصلنا إلى ما نحن عليه؛ وبسبب ذلك... سيطرنا على الكوكب؛ وبسبب ذلك... نمتلك كل شيء في العالم .

لكن هذا يستدعي السؤال: أما زال هذا الخوف مبرمجًا داخل رؤوسنا حتى اليوم؟

3

الشيء المشترك بين طبيبك ومدرِّسك وتوم هانكس

نعم، ما زال هذا الخوف مبرمجًا داخل رؤوسنا؛ وهو موجود في كل مكان؛ داخل عقولنا، في أدمغتنا .

قال توم هانكس (sknaH moT)، وهو من أنجح الممثلين العالميين، ويكسب الملايين مع كل فيلم يمثله، وحصل مرتين على جائزة الأوسكار: «يذهب بعضهم إلى سريره ليلًا وهو يفكر (كان يومًا ناجحًا)، لكني من الأشخاص الذين يشعرون بالقلق ويتساءلون: (أين أخفقت اليوم؟)» .

يعمل أندي غروف (evorG ydnA) منذ مدة طويلة مديرًا تنفيذيًّا لشركة (letnI)، وقد ساعد على تحويل الشركة إلى شركة ناجحة تكسب مليارات الدولارات، ويعتقد كثيرون أنه ساعد على توجيه مرحلة نمو وادي السيليكون، وقد اختارته مجلة (emiT) رجل العام سنة 1997م، وكان ستيف جوبز (spoJ evetS) يُكْبِرُه، كما ورد في سيرته الذاتية . كيف عبَّر أندي غروف عن هذه الفكرة؟ «وحده المصاب بجنون الارتياب يحافظ على بقائه» .

ما زالت أدمغتنا تلتزم بنموذج الارتياب هذا يوميًّا، وهذه وصفة للسعادة! يطلق عليها بعضهم اسم (تناذر طالب الطب) (emordnyS s ’ tnedutS lacideM). وهو تعبير صاغه جيروم ك . جيروم (emoreJ .K emoreJ) في كتابه الكلاسيكي ثلاثة رجال في قارب (taoB a ni neM eerhT)، الصادر عام 1889م:

«أذكرُ أنني ذهبت ذات يوم إلى المتحف البريطاني لأقرأ ما يساعدني على علاج مرض بسيط كنت مصابًا به؛ كان حمى القش على ما أظن، وبعد أن حصلت على الكتاب وقرأت ما جئت لأجله، شرعت أقلِّب صفحات الكتاب بتكاسل وأنا شارد الذهن، ثم بدأت أقرأ على مهل ما كُتب عن الأمراض عمومًا . قد أكون نسيت ما هو أول داء غصْت بتفاصيله - هو بلاء مدمر مخيف، أعرف ذلك - ولكن قبل أن أقرأ نصف قائمة (الأعراض الأولية)، داخلني الشعور بأني مصاب به .

جلست لوهلة وقد شلَّني الرعب، ثم عدت لتقليب الصفحات بأصابع أثقلها القنوط، ولما وصلت إلى حمى التيفوئيد، وقرأت الأعراض، اكتشفت أني كنت مصابًا بحمى التيفوئيد، ولا بد أني أصبت بها منذ أشهر دون أن أشعر . تساءلت عما يمكن أن أكون مصابًا به أيضًا؛ وحين وصلت إلى داء رقص القديس فيتوس (St. Vitus ’ s Dance) واكتشفت - كما كنت أتوقع - أني مصاب به أيضًا، غمرني الفضول بشأن حالتي، وصممت على التدقيق في كل التفاصيل، وهكذا بدأت أقرأ عن الأمراض حسب الأحرف الأبجدية؛ فقرأت عن الملاريا، وعلمت أني مصاب بها، وأن اشتداد المرض سيبدأ خلال أسبوعين...».

الأمر لا يقتصر على طلاب الطب؛ فقد مررنا جميعًا بهذه التجربة؛ فنحن نجول بنظرنا في العالم لنرصد المشكلات؛ لأن

ذلك يؤدي إلى الحفاظ على بقائنا . وتصميمنا الحالي للعالم من شأنه فقط تعزيز تلك المشاعر المتأتية عن هذا المنظور السلبي وزيادتها .

عندما تجلس في عيادة طبيبك ليقرأ لك نتائج تحليل المخبر، ويقول الطبيب: «معدل سكر الدم جيد، ومعدل الكولسترول جيد، لكن هناك نقص في الحديد»، ماذا تفعل حينها؟ تتحدث عن زيادة معدل الحديد . تأكل اللحم! لكنك لا تبذل أي مجهود لتحسين معدل سكر الدم أو الكولسترول، وإذا كان معدل الكولسترول يجب أن يكون دون 200 Ld / gm ، والمعدل الموجود في تحليلك هو 195، فهذا رائع! أما إذا كان المعدل 205، فهذه مشكلة . نحن ندفع للأطباء عندما نكون مرضى؛ أفلا ينبغي أن ندفع لهم عندما نكون أصحاء؟

مديرو مخازن البيع بالتجزئة يديرون بالاستثناء، وذلك عن طريق تدقيق التقارير الصباحية، وملاحظة أن الأرقام أدنى من المتوسط، ومن ثم محاولة رفعها؛ فإذا كان التقرير يفيد أن عدد الزبائن جيد، وحجم سلة التسوق جيد، ولكن الوقت اللازم لدفع الحساب ومغادرة المخزن أدنى من المتوسط، فماذا تكون رغبة المدير آنذاك؟ إن رغبته تتمثل في تسريع وتيرة دفع الحساب ومغادرة المخزن، وهذا يعني تعيين مزيد من أمناء الصندوق!

لكنه لا يبذل أي جهد لتحسين أرقام الإحصاءات التي وصلت إلى المعدل المتوسط .

في غرفة الصف، يوزع المدرس نتائج الفحص، ويعرض تقديم مساعدة إضافية للطلاب الذين حصلوا على علامات متوسطة، إذ يجب أن ينجح هؤلاء! إذا لم ينجحوا فسوف يعيدون السنة الدراسية، وتُستَنْزف المنظومة، الأصدقاء جميعهم يتقدمون في دراستهم . ماذا يحدث للطلاب الذين يحصلون على علامات دون المتوسط؟ يحصلون على مساعدة إضافية في أثناء فسحة الغداء، ودورات دروس خصوصية، وفحوص تعويضية . لكن؛ لماذا لا تُطرح تحديات إضافية أمام الطلاب الذين يحصلون على علامات تامة؟

لا يختلف الأمر في مكان العمل؛ إذ يجري تقويم عملنا لمعرفة مدى جودة أدائنا، وماذا يحدث إذا كان الأداء دون التوقعات؟ خطة لتحسين الأداء! ومزيد من الاجتماعات مع المدير! وإرسالنا إلى دورات تدريبية! ولكن ماذا يحدث عندما يكون الأداء جيدًا؟ زيادة 2 % على الراتب وتربيتة على الظهر .

بدل العثور على النتائج الجيدة وتحسينها، تقوم أدمغتنا بالآتي:

1. تبحث عن المشكلة.
2. تجد المشكلة.

3. تُحسِّن الوضع.

هذا ما تدربت أدمغتنا على فعله خلال مئتي ألف سنة، ولكن لأننا نجول بنظرنا لرصد المشكلات، فقد لا نرى أحيانًا سوى المشكلات . صاغ كيلي أكسفورد (drofxO ylleK)، وهو أحد الكتَّاب الواردة أسماؤهم في قائمة نيويورك تايمز للكتب الرائجة، بصياغة تناذر طالب الطب الذي نصاب به، في صفحته على موقع تويتر، كالآتي: « DMbeW أشبه بكتاب من سلسلة اختر مغامرتك الخاصة (nwO ruoY esoohC erutnevdA)، حيث تكون نهاية اللعبة دائمًا مرض السرطان» .

ماذا يمكن أن نفعل بهذا الشأن؟

4

ما مدى قدرتنا على التحكم؟

يقول أرسطو: «تتوقف السعادة علينا» .

ويقول فكتور فرانكل (lknarF rotkiV): «يمكن سلب الإنسان كل شيء، عدا شيء واحد: آخر الحريات البشرية؛ اختيار موقفه في أي ظروف معينة، اختيار مساره الخاص» .

وكتب والت وايتمان يقول: «أدر وجهك دائمًا لضوء الشمس، وسوف تسقط الظلال وراءك» .

يعجبني ما قاله أرسطو وفكتور فرانكل ووالت وايتمان، ولكن؛ كيف تصل إلى هذه المرحلة؟

لدينا حاليًّا براهين علمية تدل على أهمية المواقف، وأفعال مُثْبتة محددة يمكن فعلها للتحكم في مواقفنا .

عندما بلغتْ زوجتي ليسلي السادسة عشرة من العمر، أهدتها جدتها في عيد ميلادها قولًا مقتبسًا داخل إطار نحاسي، وقد علَّقته ليسلي على جدار غرفة نومها، وكانت تقرؤه كل صباح قبل الذهاب إلى المدرسة، وما زال معلقًا في غرفة نومها القديمة حتى اليوم . قرأته أنا مرات عدة، والتقطت صورة له لأريكم إياه، وانتبهوا إلى الجملة الأخيرة الثانية خصوصًا:

Attitude

"The longer I live, the more I realize the impact of attitude on life. Attitude, to me, is more important than facts. It is more important than the past, than education, than money, than circumstances, than failures, than successes, than what other people think or say or do. It is more important than appearance, giftedness or skill. It will make or break a company... a church... a home... a friendship. The remarkable thing is we have a choice every day regarding the attitude we will embrace for that day. We cannot change our past... we cannot change the fact that people will act in a certain way. We cannot change the inevitable. The only thing we can do is play on the one we have, and that is our attitude... I am convinced that life is 10% what happens and 90% how I react to it. And so it is with you... We are in charge of our Attitudes."

Sam Walton

أعرف أن الاسم الوارد في اللوحة هو سام والتون (maS notlaW)! لكن اللوحة هي أثر فني يعود إلى زمن قديم، عندما كانت الرسائل الموجهة بالبريد الإلكتروني والرسائل المسلسلة تضم أقوالًا منسوبة إلى غير أصحابها، ويستمر هذا الخطأ لسنوات، والواقع أن القول مقتبس عن تشارلز سوندل، وهو واعظ من تكساس يبث برنامجًا إلى أكثر من ألفي محطة إذاعية .

هل تعرفون ما الذي يجعل هذا القول مدهشًا؟

الجملة ما قبل الأخيرة!

«لدي قناعة بأن الحياة هي 10 % أحداث، و90 % رد فعلي على تلك الأحداث» .

تُبيِّن دراسة جديدة نُشرت في مجلة (eht woH fo ssenippaH)، أجرتها أستاذة علم النفس في جامعة كاليفورنيا سونيا ليوبومرسكي (ajnoS yksrimobuyL)، تبيِّن بدقة نسبة اعتماد سعادتنا على أوضاع حياتنا؛ وهي لا تتجاوز 10 % ! 10 % من سعادتنا هو ما يحدث لنا .



إذًا، نسبة 90 % من سعادتنا لا تعتمد على ما يحدث لنا في هذا العالم! بل تعتمد على منظورنا للعالم . ماذا تتضمن نسبة 90 % هذه؟ استعدادنا الجيني، وأفعالنا المتعمدة . نعم، أفعالنا المتعمدة، وهذا أمر لا يستهان به؛ تلك أشياء محددة نستطيع فعلها لنشعر بمزيد من السعادة . وحدها تلك الأشياء تمارس تأثيرًا في سعادتنا يعادل أربعة أضعاف تأثير أي شيء قد يحدث في حياتنا .

سأصوغ الفكرة بطريقة أخرى:

إذا كنت أعرف كل شيء عن أوضاع حياتك؛ عملك، وصحتك، ووضعك العائلي، ودخلك، فبإمكاني التكهن بنسبة 10 % من مدى سعادتك، هذا كل شيء! كم السعادة الباقي لا يحدده عالمك الخارجي بل الطريقة التي يعالج بها دماغك هذا العالم .

كيف تكون سعيدًا أولًا وقبل كل شيء؟

فيما يتصل بهذا الفصل سوف نعتمد على مجال ناشئ؛ وهو علم النفس الإيجابي (ygolohcysP evitisoP)، وهو علم لا يقوم على إجراء تجارب لمجرد التسلية .

يُعدُّ أستاذا علم النفس: مارتن سيلغمان (nitraM namgileS) وميهيلي تشيكسزينتميهيلي (ylahiM iylahimtnezskisC) والدَيْ علم النفس الإيجابي؛ بسبب حبهما المفرط للحقائق المدروسة الواضحة . يقول الأستاذان في مجلة (tsigolohcysP naciremA):

«علم النفس ليس مجرد فرع من الطب يُعنى بالمرض أو بالصحة؛ هو أشمل من ذلك بكثير؛ فهو يتعلق بالعمل والدراسة والبصيرة والحب والنمو واللهو . وفي سعيه للعثور على الأفضل، لا يعتمد هذا العلم على التفكير الرغائبي، أو على الإيمان، أو خداع النفس، أو البدع، أو التلويح بالأيدي؛ بل يحاول تكييف أفضل ما في المنهج العلمي بحيث يلائم المشكلات الفريدة التي يمثلها السلوكُ البشري لمن يحاولون فهْم هذا السلوك بكل تعقيداته» .

علم النفس الإيجابي هو مجال جديد بدأ يتنامى .

قرأت مئات الدراسات بدقة للعثور على الطرائق السبع الأساسية لتدريب الدماغ على أن يكون سعيدًا، وقد نوقش كثير من تلك الدراسات في المجلات وفي خُطَب المؤتمرات وتقارير البحوث، لكنني جمعتها معًا لأقدمها لكم في هذا الكتاب .

إذا فعلتم أيًّا من تلك الأشياء السبعة أسبوعين متتاليين، فسوف تشعرون بأنكم أسعد حالًا .

ما تلك الطرائق السبع الأساسية؟

إنها:

ممارسة رياضة المشي ثلاث مرات.

استرجاع الأحداث عشرين دقيقة.

تصرفات لطيفة عشوائية.

الانعزال التام عن العمل.

اكتشف العمل الذي يمكن أن تسترسل في أدائه.

تأمل دقيقتين.

خمسة أشياء تشعرك بالعرفان.

ممارسة رياضة المشي ثلاث مرات

يقول باحثون من بنسلفانيا في مجلة (tropS fo lanruoJ ygolohcysP esicrexE dna) إنه كلما ازداد النشاط البدني للأشخاص، ازدادت لديهم مشاعر الإثارة والحماس .

وتقول الباحثة أماندا هايد (edyH adnamA): «لاحظنا أن الأشخاص الأكثر نشاطًا بدنيًّا يحملون مشاعر لطيفة ودمثة أكثر من الأشخاص الأقل نشاطًا، كما لاحظنا أن الأشخاص تتولد لديهم مشاعر لطيفة أكثر في الأيام التي يزداد فيها نشاطهم البدني عن المعتاد» .

الأمر لا يتطلب كثيرًا: نصف ساعة من المشي السريع ثلاث مرات في الأسبوع ينمي مقدار السعادة التي تشعر بها .

نشرت مجلة (citamosohcysP naciremA eht) دراسة تُظهر كيف أن ميشيل بيبياك (kaybaB leahciM) وفريقًا من الأطباء اكتشفوا أن المشي أو الركض نصف ساعة، ثلاث مرات في الأسبوع، يساعد على الشفاء من الكآبة المرضيَّة . نعم، الكآبة المرضِيَّة، وكانت معدلات الشفاء في هذه الحالة أوضح من الدراسات التي لجأت إلى الأدوية أو الدراسات التي جمعت بين التمارين والأدوية .

استرجاع الأحداث عشرين دقيقة

قضاء عشرين دقيقة في تسجيل أحداث تجربة إيجابية ينمي مقدار السعادة على نحو دراماتيكي؛ والسبب في ذلك أنك في واقع الأمر تعيش مرة ثانية أحداث تلك التجربة في أثناء كتابتها، ومن ثم تعود لتعيشها ثانية في كل مرة تقرأ فيها ما كتبت؛ إذ إن دماغك يعود بك إلى تلك التجربة .

في دراسة أجرتها جامعة تكساس بعنوان (ما مقدار حبي لك؟ دعني أُحصي الكلمات)، طلب الباحثان ريتشارد سلاتشر (Richard Slatcher) وجيمس بينبيكر (James Bennebaker) من أحد زوجين مشاركَيْن في الدراسة أن يكتب عن علاقتهما عشرين دقيقة ثلاث مرات في اليوم . وبالمقارنة بمجموعة الاختيار، صار الزوجان فيما بعد أكثر ميلًا إلى إجراء حوار حميم، وكان احتمال دوام العلاقة أكبر .

ماذا يفيد استرجاع الأحداث عشرين دقيقة؟ يساعدنا على تذكُّر الأمور التي نحبها في الناس وفي التجارب التي نعيشها .

تصرفات لطيفة عشوائية

ممارسة خمسة تصرفات لطيفة عشوائية أسبوعيًّا تنمي مقدار سعادتك . نحن لا نفكر عادة في دفع ثمن قهوة أحدهم، أو في جز العشب في حديقة جارنا، أو في إرسال بطاقة شكر لحارس البناء الذي نعيش فيه، ولكن سونيا لايوبومرسكي (Sonja Lyubomirsky)، مؤلفة كتاب (the How of Happiness)، أجرت دراسة طلبت فيها من طلاب في (Stanford) ممارسة خمسة تصرفات لطيفة خلال أسبوع، ولم يكن مفاجئًا أن أولئك الطلاب ذكروا أنهم يشعرون بسعادة أكثر من مجموعة الاختبار؛ فما السبب؟ لقد شعروا بالرضا عن أنفسهم! بعد أن أُعجب الناس بهم . يقول البروفيسور مارتن

سيلغمان في كتاب (hsiruolF): «اكتشفنا - نحن العلماء - أن التصرف بلطف يؤدي إلى زيادة مشاعر السعادة إلى حد يفوق أي ممارسة اختبرناها» .

الانعزال التام عن العمل

يقول جيم لوهر (rheoL miJ) وتوني شوارتز (ynoT ztrawhcS) في كتاب (lluF fo rewoP ehT tnemegagnE): «تتميز الحياة الأكثر غنىً وسعادة، والأكثر إنتاجية، بالقدرة على الانخراط التام في التعامل مع التحدي الذي يواجهه الإنسان، وأيضًا بالتحرر من الالتزام بصورة دورية، والسعي إلى تجديد الطاقة» .

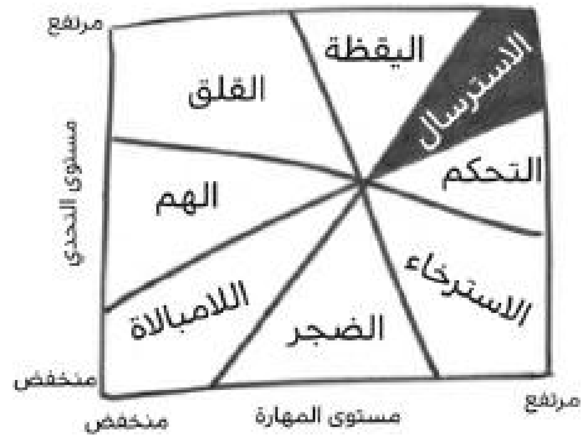
واكتشفت كذلك دراسة أجرتها إحدى جامعات كنساس أن الراحة التامة بعد العمل تساعدنا على تجديد نشاطنا لليوم التالي، ولذلك أغلقْ هاتفك بعد العشاء، ولا تستخدم شبكة الإنترنت في أثناء الإجازة .

هناك مزيد حول هذا الموضوع، وسوف أتحدث عنه في مقطع السر السادس . إذا كنت لا تستطيع الانتظار، فانتقل إلى الصفحة (رقم الصفحة بالانجليزي هو 145 يرجى ملاحظة ذلك عند التصميم) .

اكتشف العمل الذي يمكن أن تسترسل في أدائه

اعمل في مهنة ملائمة، وضع نفسك في المجال المناسب، واعثر على العمل الذي يمكن أن تسترسل في أدائه . مهما كان توصيفك للأمر فعندما تندمج كليًّا في ما تفعله، فهذا يعني أنك تواجه تحديًا، وأنك تثبت مهارتك في الوقت نفسه . يصف ميهيلي شيكجينت ميهيلي هذه اللحظة بالقول: «الشعور بالاندماج في عمل ما إكرامٌ لهذا العمل . تغيب الذات في لحظة كهذه، ويمر الوقت دون أن تشعر بمروره؛ فكل فعل، وكل حركة، وكل فكرة، تعقب حتمًا ما سبقها، وكأنك تعزف موسيقى الجاز، ومن ثم تنخرط في الأمر بكليتك، وتستخدم مهاراتك إلى الحد الأقصى» .

وفي كتابه (lamitpO fo ygolohcysP eht : wolF



ecneirepxE) يوضح ميهيلي هذا الوضع بالصورة الآتية:

تأمل مدة دقيقتين

تفحَّص فريقٌ بحثي من مشفى (sttesuhcassaM latipsoH lareneG) صورة مسح لأدمغة أشخاص قبل مشاركتهم في دورة للتأمل الواعي وبعدها، ونُشرت النتائج في مجلة (hcraeseR yrtaihcysP). ماذا تبيَّن؟ بعد انتهاء الدورة نمت أجزاء الدماغ المرتبطة بالشفقة والحنو وبالوعي بالذات، في حين تقلصت الأجزاء المرتبطة بالإجهاد النفسي . تقول الدراسات إن بإمكان التأمل «إعادة ربط توصيلات دماغك بصورة دائمة» لرفع مستوى الشعور بالسعادة .

خمسة أشياء تشعرك بالعرفان

إذا كنت تسعد بالأمور البسيطة فلن يكون من الصعب أن تشعر بالسعادة؛ ولذلك اعثر على سجل أو دفتر يوميات، أو أنشئ موقعًا على شبكة الإنترنت، ودوِّن من ثلاثة أشياء إلى خمسة دفعتك للشعور بالشكر خلال الأسبوع السابق . كنت أدوِّن خمسة أشياء كل أسبوع في موقع 1000 moc.sgnihtemosewa. وهناك أشخاص يدونون في دفتر ملاحظاتٍ موضوع إلى جانب سريرهم .

في عام 2003م طلب الباحثان روبرت إيمونز (treboR snommE) وميشيل ماكيولو (leahciM hguolluCcM)، من مجموعات من الطلاب كتابة خمسة أشياء تشعرهم بالعرفان، أو خمسة مشاحنات، أو خمسة أحداث حصلت خلال

الأسبوع السابق، وذلك مدة عشرة أسابيع متتالية، هل تعرف ماذا حصل؟ أحسَّ الطلاب الذين كتبوا خمسة أشياء أشعرتهم بالعرفان بسعادة أكبر وبصحة جسدية أفضل . وقد شرح تشارلز ديكنز (snekciD selrahC) الفكرة بأسلوب معبِّر: «فكِّر في النعم التي تتمتع بها حاليًّا، والتي يتمتع كل إنسان بعديد منها، ولا تفكر في المحن الماضية التي عانيتها، التي يعاني البشر كلهم بعضَها» .

هذه هي الطرائق السبع المهمة، لا بد أنك تدرك أن من المهم أن تكون سعيدًا بداية وقبل كل شيء، وهذه هي الطرائق السبع التي تجعلك تشعر بالسعادة . تذكَّر: مثلما تعلمت قيادة السيارة، أو رمي كرة الرغبي (ybgur)، أو الوقفة الرأسية؛ فبإمكانك أن تتعلم كيف تكون سعيدًا .

6

درس أخير من الدير

قبل بضع سنوات عثر فريق من الباحثين من جامعة كنتاكي، مصادفة، على كنز أكاديمي حقيقي: صناديق من الورق المقوى مخبأة، مليئة بالسير الذاتية المكتوبة بخط اليد، دونتها راهبات لدى التحاقهن بأديرة أمريكية في ثلاثينيات القرن العشرين وأربعينياته، وقد قرأ الباحثون تلك السير، وصنفوها في

مجموعات على أساس مدى إيجابية الموقف والمشاعر في كل منها .

وفيما يأتي نصَّان يوضحان الفرق بين المشاعر الإيجابية الخفيضة والقوية:

الراهبة الأولى: ولدت في السادس والعشرين من شهر أيلول/سبتمبر من عام 1909م، وترتيبي هو الأول بين سبعة أطفال؛ خمس فتيات وصبيَّين . قضيت عام الترشيح للرهبنة في مقر رئيسة الدير، كنت أدرِّس مادة الكيمياء، والمرحلة الثانية من اللغة اللاتينية في معهد نوتردام . أنوي - بمعونة الله - أن أبذل أقصى جهدي لخدمة أخويتنا الرهبانية، ولنشر الدين ولتحقيق خلاصي الشخصي .

الراهبة الثانية: جعل الله حياتي تبدأ بنعمة منحها لي لا تقدر بثمن، وكان العام الماضي الذي قضيته مرشحة للرهبنة أدرِّس في كلية نوتردام، عامًا سعيدًا . أنا الآن أتشوق لأحظى بشرف رداء السيدة العذراء المقدس، وإلى قضاء حياة أتَّحد فيها مع الحب الإلهي .

الفرق كبير، أليس كذلك؟

تمكن الباحثون بسهولة من تصنيف السير الذاتية إلى أربعة (مستويات من السعادة)، بعد سبعين عامًا، وفركوا أيديهم بحماس تعبيرًا عن الرضا، وأطلق أولئك الباحثون المصابون

بلوثة العلم صرخات الفرح، وقارنوا تلك السير القديمة التي يكسوها الغبار بوضع الراهبات في عصرنا الحالي .

وهنا يجب ألا ننسى أن أفضل شيء في دراسة الراهبات المذكورات هو أن المتغيِّرات الصعبة والعصية على التحكم، كلها كانت خاضعة للسيطرة، فلم تكن أي من تلك الراهبات تدخن، أو تتعاطى الخمور، أو تمارس الجنس، ولم تتزوج أيٌّ منهن أو ترزق بأطفال... مطلقًا! بل إنهن قضين حياتهن في المدن نفسها، وكن يتناولن الطعام نفسه، ويرتدين الملابس نفسها (من يغسل حاليًّا أكوامًا من البياضات؟ لا أحد . مطلقًا!)، ومن ثم كان موقفهن الإيجابي قبل سبعين عامًا هو المؤشر الأساسي لعدد سنوات أعمارهن .

ومن هنا أهمية هذه الدراسة .

هل تعرف ماذا اكتشف الباحثون؟

نتائج مثيرة أشعلت حماس الأجواء الأكاديمية، وحقائق مذهلة حول مدى قوة أن ينظر الإنسان إلى حياته بمنظور إيجابي . وقد نشر الباحثون النتائج تحت عنوان (العلاقة بين المشاعر الإيجابية في مقتبل العمر وطول العمر: نتائج دراسة الراهبات)، وإليك ما اكتشفه الباحثون:

- الراهبات الأكثر سعادة كانت أعمارهن أطول بعشرة أعوام من أعمار الراهبات الأقل سعادة.

- عند الوصول إلى سن الثمانين كانت المجموعات الأكثر سعادة قد فقدت 25 % فقط من أفرادها، في حين أن المجموعات الأقل سعادة فقدت 60 % من أفرادها.
- نسبة 54 % من الراهبات الأكثر سعادة وصلن إلى سن الرابعة والتسعين، مقارنة بنسبة 15 % من الراهبات الأقل سعادة.

تُظهر دراسة الراهبات وجود صلة قوية - قد لا تصدَّق - بين مدى سعادتك حاليًّا وطول عمرك، وفي هذا الجانب لا يقتصر الأمر على طول العمر! فكِّر في الأمر! سوف تعيش سعيدًا خلال كل تلك السنوات أيضًا .

الناس السعداء لا يمتلكون الأفضل من كل شيء؛ ولكنهم يستفيدون بأفضل طريقة من كل شيء .

كن سعيدًا أولًا وقبل كل شيء .

كن سعيدًا أولًا

السر الثاني

افعل ما يأتي ولن تطولك الانتقادات

1

الهدف الوحيد والمهم الذي تضعه نصب عينيك

وصل عدَّاد المدوَّنة إلى 50017 طلب مشاهدة؛ وبدأ قلبي ينبض بعنف، وتعرَّقت راحتاي، واستندت إلى ظهر الكرسي الخشبي الذي كنت أجلس عليه وكان يحدث صريرًا، تأملت المدوَّنة، وتلوَّت قسمات وجهي . هل يمكن أن يكون ذلك صحيحًا؟ نقرت على زر الإعادة، وأحكمت قبضتي على وجهي ونظرت إلى الشاشة ثانية .

وصل العدَّاد إلى 50792 طلب مشاهدة .

خلال الثواني الثلاثين الماضية زار مدونتي سبع مئة شخص، فكَّرت .

قبل أربعة أسابيع فقط بدأت التدوين في موقع 1000 moc.sgnihtemosewa ، وبعد بضع مئات من الزيارات يبدو أن المدونة (أجهزة اللعب القديمة الخطرة في الملاعب #980 dlO ، suoregnad dnuorgyalp tnempiuqe)، قد انتشرت بسرعة كبيرة في مواقع التواصل الاجتماعي في أثناء وجودي في مقر عملي .

تسارعت ضربات قلبي .

عندما بدأت التدوين في موقع 1000 moc.sgnihtemosewa كان لدي هدف بسيط؛ كنت أحاول كتابة ألف شيء مروِّع خلال ألف يوم متتالية، ولكن بعد أسبوعين من الكتابة حول البروكلي وفتات رقائق البطاطا، بدأت ألاحظ الأرقام التي تظهر على العداد الموجود على طرف الصفحة .

كان العداد يُظهر عدد الأشخاص الذين زاروا الصفحة، وقد بدأ العداد برقم سبعة، ثم عشرين، ثم العشرات، ثم المئات . ولم أعد أستطيع الفكاك من مراقبة العدد وهو يرتفع، وهكذا حددت هدفًا آخر لنفسي، وقررت أنني أرغب في خمسين ألف طلب مشاهدة .

عندما انتشرت مدونة #980 dlO ، suoregnad tnempiuqe dnuorgyalp في وسائل التواصل الاجتماعي بعد بضعة أسابيع، حققت هدفي، لكنني قلت في نفسي إن خمسين ألفًا عدد قليل جدًّا، وتحقيقه أمر بالغ السهولة، وخمسون ألف طلب مشاهدة لا تعني الكثير، إذ كانت المواقع الكبيرة تحقق مليون طلب مشاهدة، وقد تحوَّل هذا الرقم إلى هدف جديد لي؛ مليون طلب مشاهدة .

تابعت الكتابة كل يوم، وكنت أضيف روابط إلى تواقيع البريد الإلكتروني، وتعليقات المدونة التي كنت أنشرها في شبكة

الإنترنت، وطبعت ملصقات، وبدأت أوزعها، وكتبت مدونات تحمل عناوين من نوع (سماع شخص غريب يطلق ريحًا في مكان عام cilbup ni traf regnarts a gniraeH 951#)، (أول غَرفة من مرطبان زبدة الفستق tsrfi eht 933# rettub tunaep fo raJ a fo tuo poocs)، (هواء المخبز yrekaB riA #909).

رسالة إلكترونية سريعة بعد بضعة أشهر... حققت مليون طلب مشاهدة!

استمتعت بهذا الشعور يومين قبل أن أكتشف أن أفضل المدونات لا تحصل على مليون طلب مشاهدة فقط؛ فهي تحصل على عشرة ملايين، ويجري تحويلها إلى كتب، وإلى أفلام سينمائية، إذًا فقد حددت لنفسي هدفًا غاية في التواضع، ولم يكن مليون طلب مشاهدة تعني أي شيء، ولا يحدث شيء عندما تحقِّق مليون طلب مشاهدة؛ ومن ثم كان علي العمل في مشروع أكبر لكي يتحقق شيء فعلي؛ وهكذا وضعت نصب عيني هدفًا جديدًا: عشرة ملايين طلب زيارة .

تابعت الكتابة ستة أشهر، وكنت كل يوم بعد الانتهاء من عملي أحضر معي إلى المنزل وجبة جاهزة، وأجلس أمام شاشة الحاسب إلى وقت متأخر من الليل أبعث برسائل، وأجيب على البريد الإلكتروني، وبدأت أجري مقابلات مع بعض محطات

الإذاعة والتلفزة المحلية . ظهرت على الصفحة الأولى من صحيفة (ratS otnoroT)! وكتبت مدونات (قاعدة الثواني الخمس #874 eluR dnoceS eviF)، و(الجانب الآخر من الوسادة #858 wollip eht fo edis rehto eht)، و(العثور على جهاز التحكم في التلفاز عن بُعْد بعد البحث عنه طويلًا #824 retfa etomer VT eht gnidniF reverof gnikool) . بعد تسعة أشهر من بدء كتابتي للمدونة، وصلت إلى رقم مليون طلب مشاهدة، وكسبت جائزتَيْن لأفضل مدونة في العالم، وتواصل معي وكلاء الأعمال الأدبية لطلب تحويل مدونتي إلى كتاب .

عندما أصبح لدي وكيل أعمال أدبية بدأت أجمع المعلومات حول صناعة الكتب، واكتشفت أن أكثر من ثلاث مئة ألف كتاب يُنشر في الولايات المتحدة كل عام، وأن أكثر من مليون كتاب يُنشر في العالم سنويًّا، فتبيَّن لي فجأة أن نشر كتاب لم يكن بالأمر المميز؛ فهناك مليون شخص يفعلون ذلك كل عام!

تفحصت قوائم الكتب الأكثر رواجًا، وكانت تضم عشرة كتب أو عشرين كتابًا فقط، وبحسبة بسيطة توصلت إلى أن بضع مئات من الكتب فقط تُدرج في قوائم الكتب الأكثر رواجًا كل عام؛ أي نسبة أقل من 0 . 01 %.

وهكذا وضعت نصب عيني هدفًا جديدًا؛ رغبت في أن يكون كتابي بين الكتب الأكثر رواجًا؛ رغبت في أن أصبح ضمن نسبة 0 . 01 %.

كانت صحيفة (liaM dna eboIG ehT) تنشر قائمة بالكتب الأكثر رواجًا كل نهاية أسبوع، وبدأتُ أمعن النظر في هذه القائمة؛ ما الشيء المشترك بين تلك الكتب؟ وما سبب تميُّز هذه الكتب؟ وما الذي جعلها تُباع بهذه الأعداد؟

خلال العام التالي واظبت على الكتابة في مدونتي يوميًّا، وعلى تأليف كتابي، ووضع خطة لترويج الكتاب . كانت خطتي تتلخص في التنسيق مع المدونين للإعداد لإجراء مقابلات ولنشر مقالات حول كتابي، وفي الوقت نفسه العمل مع الناشر على إعداد مقابلات إذاعية وصحفية وتلفازية تصدر جميعها مع وصول الكتاب إلى رفوف المكتبات .

من حيث الأساس، كنت طوال العام الذي أعقب حصولي على الجوائز مهووسًا بفكرة وصول كتاب (fo kooB eht emosewA) إلى قائمة الكتب الأكثر رواجًا، وكان ذلك كل ما أتمناه، وكل ما أفكر فيه، وكل ما أتحدث عنه . وأخيرًا جاء يوم نشر الكتاب!

استيقظت صباحًا باكرًا، وبدأت أجري المقابلة تلو الأخرى، وأرسلت بالبريد مادة خاصة أطلقت عليها #526 nehw

eurt emoc smaerd (عندما تتحقق الأحلام) . اخشوشن صوتي، واسودَّت الجيوب تحت عيني، فقد كنت لا أنام أكثر من ثلاث ساعات أو أربعٍ في اليوم، وأخيرًا صدرت الصحيفة صباح السبت التالي و...

كان كتابي يشغل الموقع الثاني في قائمة الكتب الأكثر رواجًا!

تحقق حلمي، وأويت إلى الفراش سعيدًا؛ لقد حققت هدفي، وكان الناشرون يشعرون بالحماسة أيضًا! وكان سرورهم يدفعني إلى مواصلة السعي .

استيقظت صباح اليوم التالي، وتفحصت قائمة الكتب الأكثر رواجًا، وكان كتابي موجودًا وبجانبه رقم (1)؛ لأنه ظل موجودًا في القائمة أسبوعًا، ثم لاحظت أن هناك كتبًا أخرى في القائمة موجودة منذ عشرين أسبوعًا أو ثلاثين . يا لها من قدرة على الاستمرار! كان ذلك أهم من أعجوبة أن يكون موجودًا مرةً واحدة . لم أكن أرغب في قضاء بقية عمري أروي للناس كيف احتل كتابي موقعًا في قائمة الكتب الأكثر رواجًا أسبوعًا واحدًا فقط .

أدركت فجأة أن الظهور فجأة في قائمة الأكثر رواجًا كان شيئًا يبعث على السرور، لكنه كان أبعد ما يكون عن هدفي الحقيقي . كنت أريد لهذا الكتاب موقعًا أفضل؛ كنت أريد رؤيته في قائمة

صحيفة نيويورك تايمز للكتب الأكثر رواجًا، وكنت أريد أن يُكتب الرقم (1) إلى جانب اسمي .

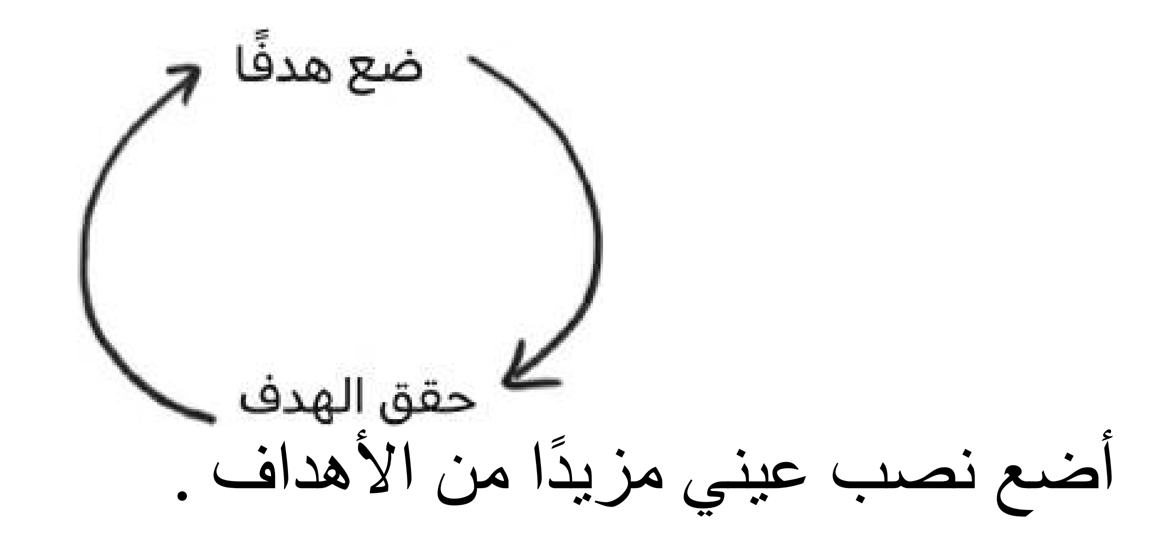
في نهاية المطاف وصل كتاب (fo kooB eht emosewA) إلى الموقع الأول في قائمة أكثر الكتب رواجًا، وظل في ذلك الموقع خمسة أسابيع، ثم عشرة أسابيع، ثم خمسين أسبوعًا، ثم مئة أسبوع . ثم تُرجم الكتاب إلى اللغات الألمانية والكورية والفرنسية والهولندية والبرتغالية، ووصل الكتاب أيضًا إلى قائمة نيويورك تايمز للكتب الأكثر رواجًا . وظهرت في برنامجَيْ (wohS yadoT)، و(ylraE wohS)، وعلى قناتي (NNC) و(CBB)، وحصل منتجو (ecffiO ehT) على حقوق الكتاب التلفازية، واختار منتجو أفلام مشهورون الحصول على الحقوق السينمائية أيضًا، وأبرمت عقدًا لكتاب آخر، ومن ثم كتاب ثالث ورابع...

حققت ما أريد!

وصلت أخيرًا إلى هدفي .

بدأت أبتسم، وحاولت الاسترخاء، ولكن بعد بضعة أيام، وبعد العمل بجد طوال ثلاث سنوات متتالية، والنوم وحيدًا في شقتي الصغيرة مدة لا تتعدى ثلاث ساعات أو أربعًا، وتناوُل وجبات جاهزة طوال اليوم، وظهور جيوب سوداء تحت عيني، والانعزال عن أصدقائي؛ توصلت فجأة إلى إدراك فكرة .

مهما كثرت الأهداف الخارجية التي كنت أحققها ... كنت دائمًا



أضع نصب عيني مزيدًا من الأهداف .

بدأت أدرك أن الأهداف الخارجية لا تساعدني على أن أصبح إنسانًا أفضل؛ وأن الأهداف الداخلية فقط بإمكانها ذلك .

2

ما المشكلة الكبرى في الأهداف الخارجية؟

عندما كنت أشعر بكرب نفسي بشأن مدونتي، ولا أكف عن مراقبة العداد، وقوائم الكتب الأكثر رواجًا، والترشيحات للجوائز، كنت ألجأ إلى الدوافع الخارجية . لم أكن أفعل ما أفعله من أجل نفسي، بل من أجل الآخرين، ومن ثم فقدت الثقة بنفسي؛ لأني بدأت أستمد هذه الثقة من إشارات خارج دماغي الذي كنت عاجزًا عن التحكم فيه؛ فعندما كانت تلك الإشارات

إيجابية، كنت أحلِّق من الفرح؛ إذ كانت الرسائل الإلكترونية، والتعليقات التي لا تنتهي، والتصنيفات في قوائم الكتب الأكثر رواجًا، ترفع روحي المعنوية وتشجعني على المضي قدمًا، ولكن عندما تكون تلك الإشارات سلبية، بل وحتى سلبية نسبيًّا، كنت أشعر بالانهيار؛ إذ كانت التعليقات الناقدة والمراجعات البغيضة لكتبي، والغياب المحتوم عن قوائم الكتب الأكثر رواجًا، تعني أنني كنت إنسانًا غير ناجح .

3

أربع كلمات بسيطة توقف الانتقادات

1. افعل
2. ما تفعله
3. من
4. أجلك.

افعل ما تفعله من أجلك .

لا تفعله من أجل الآخرين .

من الصعب المضي في التنافس إلى غير نهاية، لأنك عندما تصل إلى ما تريد، فهناك دائمًا مزيد لتتنافس من أجله .

تذكر أننا سنشغل دائمًا الموقع الثاني بالنسبة إلى سبعة مليارات، في كل شيء في هذا العالم، وفي كل مستوى نرتقي إليه، هناك نظراء جدد، ومعايير جديدة، ومتنافسون جدد . قال لي مدير تنفيذي ذات مرة: «أنت تعتقد دائمًا أن العباقرة موجودون في المستوى التالي»، لكن المستوى التالي لا ينتهي حتى تصبح - حرفيًّا - الأفضل في العالم كله؛ فما احتمالات حصول ذلك؟ واحد لسبعة مليارات .

هناك احتمال أكبر أن تصاب بضربة صاعقة في كل يوم من أيام حياتك .

4

لماذا يمكن أن تكون المهنة التي تحلم بها أسوأ مهنة في حياتك؟

هناك قول معروف لتيدي روزفلت (tlevesooR yddeT): «ليس الناقد هو المهم، أو الرجل الذي يشير إلى مكمن خطأ الرجل القوي، أو إلى الأمر الذي كان بإمكان الشخص أن يؤديه على نحو أفضل؛ الفضل هنا يعود إلى الرجل الموجود على مسرح الأحداث، الرجل الذي يغطي وجهَه الغبارُ والعرقُ والدمُ، الذي يكافح بشجاعة، ويخطئ، ويخفق في تحقيق الهدف مرة بعد أخرى، إذ لا وجود لجهد دون خطأ ومواطن ضعف، الرجل الذي يكافح فعلًا لتحقيق الأعمال المطلوبة، والذي يشعر

بحماس كبير، بتفانٍ كبير، والذي يبذل نفسه من أجل قضية نبيلة، والذي يتذوق في نهاية المطاف، وفي أفضل الحالات، حلاوة الانتصار في إنجاز مهم، والذي يكون في أسوأ الحالات، إذا أخفق في مسعاه، قد أخفق وهو يتحدى بعظمة، وبذلك لا يكون مكانه - مطلقًا - إلى جانب تلك الأرواح الخاملة الجبانة التي لا تعرف النصر ولا تعرف الهزيمة» .

إذًا ليس الناقد هو المهم .

ولكن ما الحافز الذي يدفع بالرجل الموجود في مسرح الأحداث؟ لماذا يبذل هذا الرجل كل جهده؟

تذكر أولًا أن هناك نوعين من الدوافع: دوافع متوجهة إلى الداخل، وأخرى متوجهة إلى الخارج؛ فالمتوجهة إلى الداخل تكمن داخلك، فأنت تفعل ما تفعل لأنك ترغب في ذلك، والدوافع المتوجهة إلى الخارج موجودة خارجك؛ فأنت تفعل ما تفعل لأنك تتلقى شيئًا مقابله .

هل تعرف من هو صاحب الأداء الأفضل؟

تُظهر الدراسات أننا عندما نبدأ بالإحساس بقيمة الجوائز التي نحصل عليها لقاء أدائنا مهمةً ما، نفقد اهتمامنا الداخلي بأداء هذه المهمة؛ أي إننا نفقد اهتمامنا حرفيًّا؛ فالاهتمام الذي نشعر به يغيب داخل عقولنا، ويختفي عن أدمغتنا، عندما تتربع

الجائزة الخارجية البراقة في الموقع الأساسي وتصبح هي موضوع رغبتنا .

عندما كانت الدكتورة تيريزا أمابيل (libamA asereT) في جامعة (siednarB ytisrevinU)، أجرت تجارب على طلاب المرحلة الإعدادية وطلاب الجامعة، وطلبت من المجموعات تنفيذ (ملصقات سخيفة من قصاصات الصحف)، وتأليف قصص حولها . قيل لبعض المجموعات إنها ستحصل على جوائز لقاء عملها، وقيل للمجموعات الأخرى إنها لن تحصل على شيء، فماذا حصل؟ استنادًا إلى ما قاله محكِّمون مستقلون، لم يكونوا على علم بالمجموعات التي ستتقاضى أجرًا، كانت المشاريع الأقل إبداعًا بكثير هي تلك التي نفذها الطلاب الذين وُعِدوا بالحصول على جوائز لقاء عملهم . قالت الدكتورة أمابيل: «يبدو أن العمل الذي يجري التكليف به لقاء مقابل مادي يكون - عمومًا - أقل إبداعًا من العمل الذي يُنَفَّذ بدافع الرغبة والاهتمام» .

يبدو الأمر منطقيًّا؛ فعندما لا تنجز العمل من أجلك أنت... فلن تؤدي عملًا متقنًا .

لكن الأمر لا يقتصر على كون الجوائز تؤدي إلى تدنِّي النوعية؛ ففي دراسة أخرى، جرى توزيع اثنين وسبعين كاتبًا مبدعًا، من جامعتي (siednarB) و(notsoB)، على

ثلاث مجموعات، تضم كل منها أربعة وعشرين كاتبًا مبدعًا، وطُلب من كل كاتب نظْم قصيدة، وقد أُعطي بعض الكتَّاب أسبابًا خارجية لأداء ذلك؛ كإثارة إعجاب المدرسين، أو كسْب نقود، أو الانتساب إلى كليات ممتازة للدراسات العليا؛ وأُعطي آخرون قائمة من الأسباب الداخلية لنظم شعر ياباني (ukiah)؛ كالاستمتاع بشعور التعبير عن الذات، والسرور الناجم عن التلاعب بالكلمات؛ أما المجموعة الثالثة فلم تُعْط أي أسباب، وإلى جانب تلك المجموعات عيَّنت الدكتورة أمابيل لجنة تحكيم مؤلفة من شعراء، خلطت القصائد وطلبت من اللجنة تقييم تلك الأعمال .

كانت القصائد الأدنى نوعية، بما لا يقاس، هي تلك التي نظمها الكتَّاب الذين كانت لديهم دوافع خارجية كثيرة لنظم الشعر .

أثارت هذه الظاهرة فضول جيمس غاربارينو (semaJ onirabraG)، المدير السابق لمعهد (etutitsnI noskirE rof decnavdA ydutS ni dlihC tnempoleveD)، إذ عمد إلى دراسة حالات فتيات في الصف الخامس والسادس طُلب منهن الإشراف على دراسة أطفال أصغر منهن، وقد عُرض على بعض الفتيات الحصول على ثلاث بطاقات مجانية

لحضور فيلم سينمائي لقاء نجاحهن في المهمة؛ في حين لم تتلق الأخريات عرضًا مماثلًا، فماذا حصل؟

تطلَّب الأمر من المجموعة التي عُرضت عليها البطاقات المجانية وقتًا أطول لشرح الأفكار، وكنَّ يشعرن بالإحباط بسرعة، وفي نهاية المطاف كان مستوى أدائهن للمهمة أدنى من مستوى الفتيات اللواتي لم يحصلن على شيء سوى الإحساس بأنهن يساعدن الآخرين .

أدهشتني تلك الدراسات، لكنها بدت منطقية بالنسبة إلي .

استرجعت في ذاكرتي أيام كنت أكتب مقالات للصحيفة الفكاهية (sdroW nedloG) في جامعة (s ’ neeuQ ytisrevinU) كل يوم أحد، أربع سنوات متواصلة في أثناء دراستي الجامعية، لم أكن حينها أتقاضى أي مبلغ، لكنني استمتعت بكل لحظة؛ لأنني كنت أخرج مع مجموعة من الأشخاص الظرفاء الذين كانوا يكتبون مقالات تضحكنا جميعًا . أحببت هذا العمل كثيرًا حتى إنني عملت خلال آخر صيف قضيته في الجامعة في أحد النوادي التي تقدم فقرات كوميدية في مدينة نيويورك، حيث كنت أكتب مقاطع تمهيدية . استأجرت شقة في الحي الشرقي من نيويورك، وبدأت أعمل في دور علوي في حي بروكلين مع مجموعة من الكتَّاب الذين كانوا

يعملون في مسلسل (snospmiS eht) وفي برنامج (eviL thgiN yadrutaS).

أتذكر كيف كنت أفكر آنذاك؛ لم أكن أصدق أنني أتلقى مالًا لقاء إنجاز عمل أحبه، كان ذلك أصعب عمل أنجزته في حياتي؛ فبدل أن أتمتع بحرية الإبداع وأكتب ما أريد، كان يجب علي كتابة (ثمان مئة كلمة حول الجانب المشرق من تخلِّي الشريك عنك، بحلول الساعة الخامسة بعد الظهر) لزبون من نوع مجلة (natilopomsoC). وبدل قضاء وقت ممتع مع أصدقائي نتبادل المزاح على سجيتنا، وتعرُّف الأشخاص الذين يمكنني التوافق معهم، كنت ملزمًا بالكتابة مع آخرين حسب برنامج محدد . وفي نهاية المطاف تلاشى اهتمامي بالكوميديا تدريجيًّا... وقررت ألا أعود مطلقًا للعمل لقاء المال .

عندما بدأت بكتابة ألف شيء مروِّع (emosewA 1000 sgnihT)، عاهدت نفسي ألا أضع إعلانات على الموقع، لا شك أنني كنت أرحب بكسْب بعض المال الإضافي! لكنني كنت أدرك أن الإعلانات ستتحول إلى ما يشبه العمل بالنسبة إلي؛ فقد أبدأ بكتابة مقال للحصول على مزيد من الآراء حول إعلان ما، وسوف أقضي الوقت في تدقيق الفواتير وحوالات الدفع، ومن شأن ذلك استبعاد - أو إخفاء - الأسباب التي تدفعني للكتابة في المقام الأول . لقد كنت ذكيًّا فيما يتعلق بهذه الفكرة... لكني لم

أكن ذكيًّا بما يكفي لتجاهل الدوافع الخارجية الأخرى التي بدأت تظهر تباعًا؛ ومنها عدادات طلبات المشاهدة، وجوائز شبكة الإنترنت، وقوائم الكتب الأكثر رواجًا . كان كل شيء واضحًا للعيان، ومغريًا، وقابلًا للحساب .

شرعت بدراسة ظاهرة (الدوافع الخارجية تقضي على الدوافع الداخلية)، وبدأت أعثر على دراسات تثبت صحة هذه الظاهرة .

طلب البروفيسور إدوارد ديتشي (iceD drawdE)، من جامعة (retsehcoR)، من بعض الطلاب حل أحجية، وقيل لبعضهم إنهم كانوا يتنافسون مع طلاب آخرين، أما بقية الطلاب فلم يعلموا بأمر المنافسة . هل تعرف ماذا حصل؟ توقف الطلاب الذين يعرفون بأمر المنافسة عن العمل لحظة انتهاء الآخرين من حل أحجيتهم، وفي ذهنهم أنهم خرجوا من المنافسة، إذ فقدوا الدافع لحل الأحجية في المقام الأول، أما الطلاب الذين لا يعرفون بوجود منافسة فقد تابعوا العمل حتى بعد انتهاء زملائهم .

عندما لا تشعر بأنك تتنافس مع آخرين تتنافس مع نفسك فقط .

افعل ما تفعله من أجلك؛ وآنذاك تفعل مزيدًا، وتتطور أكثر، وتؤدي المطلوب بصورة أفضل .

هل ترغب بسماع طرفة قديمة؟

كان رجل عجوز يحب الجلوس على الشرفة الأمامية لمنزله كل يوم، وكان ما ينغص عليه متعته أنه بعد أن يقرع جرس المدرسة ويخرج الطلاب، يمر من أمام شرفته أولاد الجيران ويتوقفون على الرصيف ويعمدون إلى إغاظته .

أخيرًا، دبَّر العجوز خطة؛ فعرض على الأطفال دولارًا لكل منهم إذا عادوا في اليوم التالي ووجهوا له الإهانات بأعلى صوتهم، فتحمس الأطفال للفكرة، وفي اليوم التالي حين كانوا يمرون من أمام شرفته وجهوا له الإهانات بأعلى صوتهم، فوفى لهم بوعده ودفع لكل منهم دولارًا، وأخبرهم أنه يريد منهم العودة في اليوم التالي وتوجيه الإهانات له بصوت عالٍ، ولكنه لا يستطيع أن يدفع لكل واحد منهم أكثر من خمسة وعشرين سنتًا .

عاد الأطفال في اليوم التالي، ووجهوا له الإهانات بأعلى صوتهم، ودفع العجوز لكل منهم ربع دولار، وقبل أن يغادروا أخبرهم العجوز أنه سيدفع لهم سنتًا واحدًا يوم الأربعاء، فقال الأطفال: «انسَ الموضوع، فالأمر لا يستأهل التفكير»، ولم يعودوا لإزعاجه ثانية .

5

كلمات النجاح الثلاث التي تبدأ بحرف

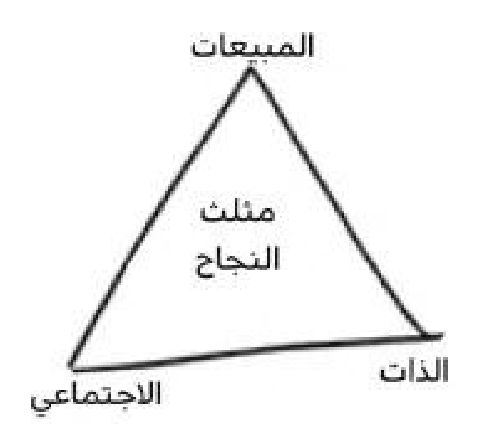
«كيف يمكنني تحقيق النجاح؟» .

ابتسمتُ للسيدة الخمسينية المتحمسة الجالسة إلى جانبي، وكنا نجلس إلى الطاولة الرئيسة في وليمة عشاء أقامتها منظمة (DAHS) غير الربحية التي كنت عضوًا في مجلس إدارتها، حين كان الطلاب يمرون تباعًا على المنصة لتسلم جوائزهم، ولما كنت أحد المديرين، وكانت السيدة واحدة من رعاة المنظمة، فقد كنا سنجلس متقاربين خلال الساعتين القادمتين . قدَّمَنا رئيس مجلس الإدارة للحضور وقال وقد ارتسمت على وجهه ابتسامة عريضة: «نيل هو مؤلف كتب ترد في قائمة نيويورك تايمز لأكثر الكتب رواجًا، وقد بيعت أكثر من مليون نسخة من كتبه! أما نانسي فهي تريد أن تصبح كاتبة، استمتعا بوقتكما!» .

حدثتني تلك السيدة في دقائق عن السنوات التي قضتها في كتابة روايات لم ترِها لأحد؛ ثم طرحت السؤال المهم:

«ما سر نجاحك؟» .

صمَتُّ برهة وفكرتُ في الأمر، ثم تناولتُ منديلًا ورقيًّا وسألتها: «هل لديك قلم؟ سأريكِ مخططًا» .



بدأت كلامي بالقول: «هناك ثلاث كلمات تبدأ بحرف S [selaS المبيعات، laicoS الاجتماعي، fleS الذات]؛ وهي سر النجاح . وضعت هذه الكلمات الثلاث في مثلث النجاح، وقد تطلَّب مني اكتشافها وقتًا طويلًا . إن الخطوة الأولى هي معرفة نوع النجاح الذي ترغبين في تحقيقه» .

نجاح المبيعات: يتعلق بالمبيعات؛ أي أن يصبح كتابك كتابًا رائجًا تجاريًّا! يقرؤه الجميع ويتحدثون عنه، وتظهرين في مقابلات تلفازية، وتبيعين منه مئات النسخ، ثم الآلاف، ثم الملايين، ويصبح كتابك هو (الكتاب المرغوب)، وعنوانه على كل شفة ولسان . تتعالى أبواق الشاحنات وهي تدخل مرآبك بظهرها لترمي فيه مبالغ هائلة متأتية عن مبيعات الكتاب .

النجاح الاجتماعي: يعني أنك ناجحة بين نظرائك؛ أي الأشخاص الذين تحترمينهم، وهذا نجاح بالغ الأهمية؛ فالمجال الذي تعملين به يحبك! وتنشر صحيفة نيويورك تايمز مراجعات

لكتابك، وتصبحين قاب قوسين أو أدنى من الحصول على جائزة (ezirP rekooB naM)، ويبعث إليك مؤلفٌ تعدِّينه مثالًا أعلى برسالةٍ تغدو بالنسبة إليك أثمن من الذهب .

نجاح الذات: وهذا موجود داخل عقلك؛ وهو نجاح غير مرئي! أنت فقط تعرفين أنك توصَّلت إلى تحقيقه أو لا . نجاح الذات يعني أنك حقَّقت ما ترغبين في تحقيقه، ولأجل نفسك . تشعرين بفخر حقيقي إزاء إنجازك، وتشعرين أيضًا بالسعادة بسبب عملك، والأهم من ذلك كله أنك تشعرين بالرضا . لا ترغبين في شيء، ويغمرك الاطمئنان . يعتقد بعضهم أنه - ودون نجاح الذات - لا معنى إطلاقًا لأي قدر من نجاح المبيعات أو النجاح الاجتماعي .

يمكن تطبيق كلمات النجاح الثلاث على مجالات الصناعة كلها، والمهن كلها، وجوانب الحياة كلها أيضًا؛ فالنجاح ليس شيئًا وحيد البعد، وعليك أن تختاري نوع النجاح الذي ترغبين فيه .

هل تعمل في مجال التسويق؟ نجاح المبيعات هنا يعني أن يطير منتوجك طيرانًا عن الرفوف، وأن تحلق المبيعات عاليًا، وأن تتجاوز الأرباحُ التوقعات . والنجاح الاجتماعي يعني أن كبريات المجلات تكتب عنك، ويجري ترشيحك لجائزة، ويعني

أيضًا أن المدير التنفيذي يعرفك في اجتماع الشركة . نجاح الذات؟ الأمر سيان . ما هو شعورك أنت إزاء إنجازاتك .

هل أنت مدرِّس؟ نجاح المبيعات هنا يعني أن تحصل على ترقيات، وتُسأل عن رغبتك في أن تصبح نائب المدير أو المدير يومًا ما . والنجاح الاجتماعي يعني أن تعتلي المنصات في المؤتمرات لأداء عروض تقديمية، وتشرف على أداء المدرسين الجدد، ويثني المدير على عملك . نجاح الذات؟ الأمر سيان . ما شعورك أنت إزاء إنجازاتك؟

إليك الآن الفكرة المهمة: لا يمكن تحقيق أنواع النجاح الثلاثة .

أقول هذا لأنني لم أصادف وضعًا كهذا، ولا أعتقد أن عليك أن تطمح إلى الوصول إلى أمر من هذا القبيل، في البداية على الأقل . إذا حققت أحد أنواع النجاح وثابرت على ذلك مدة طويلة، ومن ثم أضفت نجاحًا من نوع آخر، واستمر ذلك مدة طويلة عندها - بالتأكيد - تابع المسير، وحاول تحقيق النوع الثالث .

ولكن ما يحصل غالبًا أن زاويتين من مثلث النجاح تعيقان فعليًّا الزاوية الثالثة .

كيف ذلك؟

بإمكان نجاح المبيعات إعاقة نجاح الذات؛ وهذا ما حصل عندما سيطرت علي فكرة مراقبة عداد طلبات المشاهدة وقوائم الكتب الأكثر رواجًا؛ إذ تراجعت أهدافي الشخصية فجأة أمام أهداف تجارية ملموسة . وهنا يخطر بالبال ماركة (ytsurK nwolC eht) [شخصية كرتونية]، وهي اسم لشراب لمداواة السعال، واختبار فحص الحمل في المنزل، ولنوع من الحساء المقلَّد (تسعة أطفال يتامى من كل عشرة لا يشعرون بالفرق)؛ هذا هو الفنان الناجح في بيع إنتاجه . لا بأس بذلك! ولكن بإمكانك أن تلاحظ كيف يعيق النجاحُ التجاري النجاحَ الشخصي في بعض الأحيان .

نجاح الذات لا يعني بالضرورة إستراتيجية يمكن تسويقها، ومن ثم لا يعقبه نجاح مبيعات أو نجاح اجتماعي؛ فكعكات عيد الميلاد التي تُعِدِّينها لابنتك، والدرس الصعب الذي تبذلين كل جهدك فيه لأسابيع، والمصطبة الصغيرة التي تبنينها بيديك في باحتك الخلفية؛ أنت بالتأكيد لا تتوقعين دفعات متأتية عن أرباح المبيعات، أو مراجعة نقدية للأعمال المذكورة؛ فأنت لا تحاولين بيع الكعكات أو الدروس أو المصاطب، بإمكانك ذلك لا شك! ولكن ذلك لم يكن هدفك في المقام الأول .

أخيرًا، الأعمال الأثيرة المهمة نادرًا ما تحقق أرقام مبيعات عالية! النجاح الاجتماعي يمكن أن يعيق نجاح المبيعات، وإليكم

هذا المثال: كان أحد أفلامي المفضلة قبل بضع سنوات هو فيلم (rekcoL truH ehT)، وهو فيلم دراماتيكي مشوق، كنت أتسمَّر أمام الشاشة عند مشاهدته . وقد ربح الفيلم جائزة الأوسكار لأفضل فيلم، وليس هناك أعظم من هذا التكريم! لكن حصيلة إيرادات شباك التذاكر المحلية لم تتجاوز سبعة عشر مليون دولار، في حين عُرض فيلم (eht dna nivlA sknumpihC : eht leuqkaeuqS) في العام نفسه، وبلغت إيرادات الفيلم 219 مليون دولار .

أيُّ الفيلمين كنت ستختار إنتاجه؟

عليك أن تعرف ما نوع النجاح الذي ترغب فيه من بين الأنواع الثلاثة .

6

السبب المؤسف والمحزن الذي يدفعنا، بداية، للإصغاء إلى المنتقدين

نحن نعلم أننا يجب ألا نصغي إلى من ينتقدنا .

نحن نعلم أننا يجب أن نفعل الأشياء لأنفسنا .

قال موريهي أويشيبا (iehiroM abihseU)، مؤسس فن (odikia) القتالي الياباني: «لحظة تبدأ بالانشغال بما هو

(جيد) و(سيئ) في زملائك، تكون قد فتحت ثغرة في قلبك ليدخل منها الحقد؛ فمحاولات اختبار الآخرين، والتنافس معهم، وانتقادهم، تضعفك وتؤدي بك إلى الهزيمة» .

إذًا، لماذا نصغي؟ ما الذي يجعلنا نهتم بالمعايير الخارجية؟

لماذا نهتم بالتقييمات أو النتائج أو الآراء الخارجية أكثر مما نهتم برأينا بأنفسنا؟

ثمة مسألة جوهرية هنا، وسبب أساسي؛ فهناك شيءٌ ما لدى عديد منا، وأنا من بينهم، يكمن في أساس الدافع الذي يجعلنا نتقبَّل التقييمات الخارجية .

المسألة الجوهرية هي: افتقارنا إلى الثقة بالنفس، وإطلاق الأحكام على الذات، فتتوه عقولنا، وتشوِّه أفكارَنا النصائحُ المتضاربة، ومن ثم نتبع ما نراه .

إذًا، المسألة الجوهرية هي الثقة بالنفس .

سوف نجد حلًّا لهذه المسألة الجوهرية معًا في الصفحات القليلة القادمة .

«في كل يوم آتي فيه إلى العمل، أشعر بأنني إنسان فاشل» .

كان ضوء حمرة الأفق يلتمع من خلال زجاج النافذة، وكانت الأضواء الخافتة تنير المقاعد الجلدية والمكتب ذا السطح الصقيل، وكنت جالسًا أنظر بدهشة إلى أستاذي في مادة فن

القيادة في كلية (loohcS ssenisuB dravraH) وقد ارتسمت في عينيه اللتين تبرقان بالدمع ابتسامة ساخرة .

الأساتذة المثبَّتون في الكلية يكونون عادة حاصلين على درجات البكالوريوس والماجستير والدكتوراه، وهم عادة الأوائل في صفوفهم لدى نيل تلك الدرجات! يتلقون رواتب بستة أرقام، ويعملون - بالإضافة إلى ذلك - في تقديم الاستشارات وإلقاء الخطب لزيادة مدخولهم المادي، وهم يدرِّسون في هارفارد! وهذه جميعها بنود تزيِّن أي سيرة مهنية .

إذًا، لماذا يَعدُّ أستاذي في هارفارد نفسَه إنسانًا خائبًا؟

تابع حديثه: «أسير إلى باب غرفة مكتبي كل صباح، وأرى أن الأستاذ الجالس في مكتبه الكائن إلى يسار مكتبي حاز جائزة نوبل، وأدرك أنني لن أحصل على جائزة نوبل مطلقًا؛ وأرى أن الأستاذ الجالس في المكتب الكائن إلى يمين مكتبي قد ألَّف اثني عشر كتابًا، وأدرك أنني لن أؤلف اثني عشر كتابًا مطلقًا؛ فأنا لم أؤلف ولا حتى كتابًا واحدًا . ثمة ما يذكِّرني كل صباح بأنني أقل شأنًا ممن حولي وأشعر بألم لا يصدَّق» .

نظرت إليه ورأيت شبح ابتسامة على وجهه وهو يحاول التعبير عن فكرته، لكنني رأيت أيضًا أن هناك بعض الحقيقة في قوله؛ فعلى الرغم من كل شيء، وفي هذا العالم، تبدو

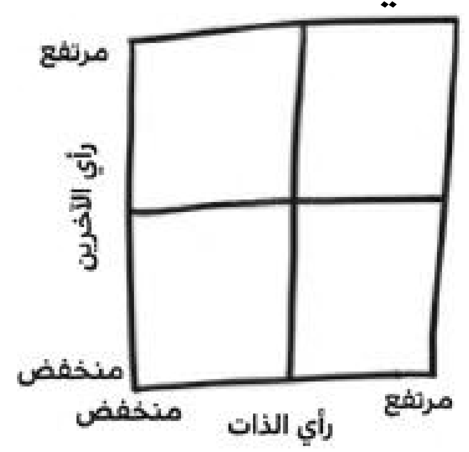
منجزاته الأساسية عديمة الفائدة مقارنة بنظرائه؛ أكوام من الدرجات العلمية، وحسابات مصرفية بملايين الدولارات، ووظائف مرموقة؛ وهذا أمر طبيعي في ظروف من هذا النوع .

7

المخطط السري الذي يزيد ثقتك بنفسك

ما معنى الثقة بالنفس؟

حان وقت المخطط الآتي .

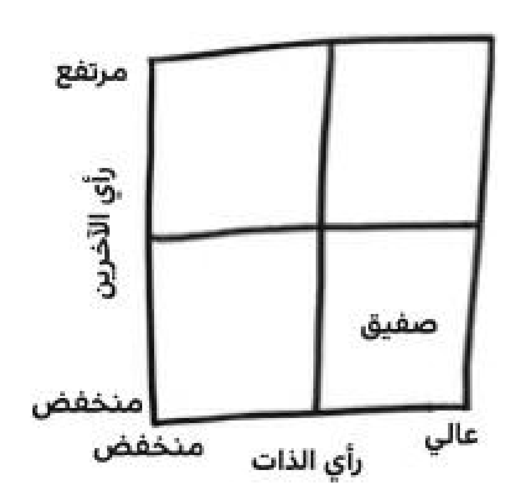


لنتحدث الآن عن ثقتك بنفسك؛ يمكن أن تكون هذه الثقة عالية أو متدنية، وما من شك في أن الشعور بالثقة بالنفس يتأرجح طوال الوقت، ولكن لنقل إنها قد تكون عالية أو متدنية في أي لحظة، فهل يجب أن تكون الثقة مرتبطة فقط برأيك بنفسك؟

كلا!

لكن أغلبية الناس يعتقدون أنها كذلك، ومع ذلك لدينا أيضًا آراؤنا حول الآخرين .

ماذا تسمي الشخص الذي يقدِّر نفسه تقديرًا كبيرًا ولا يقدِّر الآخرين؟



إنه لا يتمتع بالثقة بالنفس؛ إنه...

متكبر، ومغرور، ومتعجرف . الشخص الصفيق ليس واثقًا بنفسه؛ لأنه لا يدرك أن الشعور بالتقدير للآخرين لا يُنقِص من تقديره لذاته؛ فهو يتأثر بثقة الآخرين به! هذا يُشعره بالضعف، ومن ثم يحاول تدمير ثقة الآخرين بأنفسهم وزيادة ثقته بنفسه .
هل تذكر ذلك التلميذ الذي كان يتنمر على زملائه في باحة المدرسة، والذي كان في أعماق نفسه يشعر بالضعف؟ هذا هو نوع الأشخاص الذين نقصدهم بالحديث . الشخص من هذا

النوع يشعر بالحاجة إلى أن يكون أفضل من الآخرين لكي يتمكن من الشعور بالراحة .

المخطط الآتي .

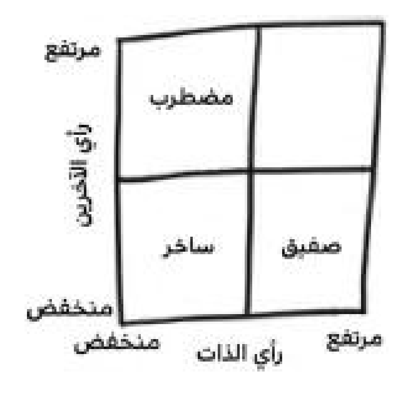
ماذا تسمي الشخص الذي يشعر بالتقدير للآخرين ولا يقدِّر نفسه حق قدرها؟



كلنا جرب هذا الشعور! نقدِّر الآخرين تقديرًا عاليًا، ونعتقد أننا (أقل شأنًا من)، وينتابك هذا الشعور عندما تتأمل صورة جماعية وتعلِّق بالقول: «يا إلهي! أبدو قبيحًا! أبدو بدينًا! لكنك تبدو رائعًا»، ولكن هذا كلام شخص يحاول تدمير نفسه، بتقدير الآخرين واحتقار الذات .

إنه شخص مضطرب .

الآن، ماذا تسمي الشخص الذي لا يقدِّر نفسه ولا يقدِّر الآخرين؟ لا يكنُّ التقدير لأي شخص كان!



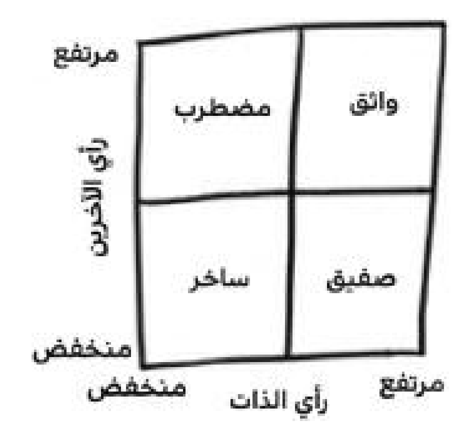
كلنا جرَّبنا هذا الشعور أيضًا . أيام تعيسة، مديرون متعبون، أخطاء كبيرة . يمكن أن نمر بورطة ونرى المشكلات تحوطنا من كل جانب، فنصبح أشخاصًا ساخرين، ولكن السخرية لا تعني الثقة؛ فالإنسان الساخر هو أبعد ما يكون عن الثقة بالنفس! قال كونان أوبرين (neirB ’ O nanoC) في آخر حلقة من برنامجه (wohS thginoT eht): «كل ما أطلبه منكم شيء واحد فقط: أرجوكم لا تكونوا ساخرين، أكره السخرية، لا أحب السخرية مطلقًا، وهي لا تؤدي إلى شيء» .

ماذا بقي لدينا؟

بم يشعر الأشخاص الواثقون حقًّا بأنفسهم؟

إنهم يقدِّرون أنفسهم حق قدرها . وأيضًا! هم يقدِّرون الآخرين حق قدرهم .

هذا هو التعريف الحقيقي للثقة بالنفس .



يقول بوذا: «قد تبحث في كل أرجاء الكون عن إنسان أكثر جدارة منك بحبك وعواطفك، ولن تجد هذا الإنسان في أي مكان. أنت، كما أي شخص آخر في كل أرجاء الكون، جدير بحبك وبعواطفك» .

8

ثلاث خطوات بسيطة توصلك إلى تقبُّل الذات

كيف نصل إلى موطن الأحلام هذا؟

كيف نتقبَّل ذواتنا ونقدر الآخرين في الوقت نفسه؟

كيف يمكننا فصْل هذين الرأيين في أذهاننا بحيث نشعر بكليهما؟

هناك ثلاث خطوات توصلنا إلى تقدير ذواتنا حق قدرها . هذا مسار بالغ الصعوبة! لكننا نخوض هذه الرحلة بكل مكوِّنات ذواتنا، التي نتعلم في نهاية المطاف كيف نتقبَّلها .

الخطوات الثلاث هي:

1. اختف.
2. اعتذر.
3. اقبل.

وهي على الشكل الآتي:

اختفِ

كنت - ولسنوات بعد تخرجي في جامعة هارفارد - أجيب عن السؤال بالطريقة نفسها التي كان يجيب بها زملائي في الصف .

أحدهم: أين درست؟

أنا: في بوسطن .

أحدهم: رائع .

أدركت في نهاية المطاف أن التخفِّي هو وجه من وجوه إطلاق الأحكام على النفس . لم أكن أشعر بالثقة إزاء دراستي في هارفارد، وكنت أخشى ذكْر هارفارد لأني كنت أخشى تصورات الناس بشأنها: شباب من أبناء النخبة مخبولون بالعلم،

يدرسون بأموال مرصودة لهذا الغرض، وُلدوا وملاعق فضية في أفواههم، ومصرفيون مريبون يعملون على إفساد المجتمع . مهما كان مسار أفكار الناس، كنت أسعى إلى تفاديه، وبدل التماهي مع هذا الجزء من هويتي، كنت أخفيه . لم أذكر هذا الجزء في سيرتي الذاتية أو في مدونتي أو في أي من كتبي، ولا في المقابلات الإذاعية التي تحاول الاستدراج، ولا في أي من المقابلات الصحفية، ولم أذكر درجتي العلمية في توقيع بريدي الإلكتروني في العمل، كما كان يفعل زملائي .

كنت أعد ذلك تواضعًا، لكنه في الواقع كان خوفًا .

بعد عامين، فكرت في الموضوع مليًّا، وقررت أنني، ومنذ تلك اللحظة، سوف أخبر الجميع بدقة أين درست إذا سألوني . وفعلت ذلك، بالتأكيد، بتردد، وبأسلوب أخرق، وكأنني أحاول غمر إصبع قدمي في ماء مثلج وأنا أقف على رصيف مائي، ولم أكن واثقًا تمامًا بما أفعله . كيف فعلت ذلك؟

اعتذر

أحدهم: أين درست؟

أنا: (ألوي قسمات وجهي)... آه... هارفارد؟

أحدهم: آه، رائع! آه... نعم، لقد سمعت بهذا المكان!

عندما تصرفت بأسلوب أخرق جعلت الأمور تبدو خرقاء بالنسبة إلى الآخرين، فعن طريق الاعتذار عن نفسي، أجبرت الآخرين على الاعتذار أيضًا .

في نهاية المطاف بدأت أدرك أن الاعتذار كان - أيضًا - وجهًا من وجوه إطلاق الأحكام على الذات . رائع، ها هو الأمر يتكرر !

كان الاعتذار يعني إيصال جزء من نفسك إلى الآخرين، ومن ثم قرع جرس إنذار، كما في برنامج (dueF ylimaF) .

«لقد عاينَّا إجابات مئة شخص، والإجابات الخمس الأولى موجودة على اللوح . أخبرنا باسم مدرسة تعلمت فيها» .

«آه... هارفارد؟» .

كلا!

الاعتذار يتفادى الامتلاك .

الاعتذار يخلق مسافة .

الاعتذار يوحي بارتكاب غلطة .

الاعتذار هو شيء تفعله عندما يتغوط كلبك في حديقة جارك، وترى أنت جارك يراقب الموضوع من نافذته؛ (آسف!) .

أدركت ذلك في نهاية المطاف، وبعد عامين من الاعتذار انتقلت إلى الخطوة الثالثة والأخيرة .

اقبل

أحدهم: أين درست؟

أنا: في هارفارد .

أحدهم: رائع!

تلاشت الرغبة في إخفاء الحقيقة عن الآخرين، التي كانت تعكس الرغبة في إخفاء الحقيقة عن نفسي .

تلاشى التردد والتشكيك، اللذان كانا يعكسان الجانب المتردد والمتشكك من نفسي، وحلَّ محلهما حقيقة واضحة بسيطة؛ حل محلهما واقع حقيقي مثْبت . عندما تصرفت بصورة واضحة بسيطة، دون ادعاء ودون تظاهر، أبعدت نفسي على نحو واعٍ كل أحكام محتملة قد تتأتى عما قلته .

ومن شأن ذلك جعْل أي حكم يصدُر شأنًا خاصًّا بالشخص الآخر .

يقول عالم الفيزياء ريتشارد فينمان (namnyeF drahciR): «لستَ ملزمًا أن تحقق المستوى الذي يعتقد الآخرون أن عليك أن تحققه، وأنا لست ملزمًا أن أكون الشخص الذي يتوقع الآخرون مني أن أكونه؛ هذه غلطتهم، وليست فشلي» .

قبولك لنفسك ينقل للآخرين ثقتك بنفسك .

قبولك لنفسك يعزلك عن دوامة المشاعر المتأتية عن آراء الآخرين التي تدفعك لتغيير آرائك، وتجعل أفكارك تبدو تافهة، وهي تشوه معتقداتك لدرجة تجعل التشويش يداخل عقلك .

ماذا تفعل بآراء الناس؟ وكيف تتوقف عن إطلاق الأحكام على نفسك؟

اضحك على تلك الأفكار؛ إذ إن ضحكة من القلب من شأنها جعْلك تلقي نظرة إلى أعماقك، وتلاحظ الأحكام التي تطلقها على نفسك، وتشق طريقك لعبور الخطوات المؤدية إلى قبولك بجزء من ذاتك .

- اختف.
- اعتذر.
- اقبل.

نحن جميعًا نحمل داخلنا أحكامًا عديدة على الذات .

نحن بدينون، ولا نمارس التمارين الرياضية كما ينبغي، ولسنا جديرين بالترقية، ولا نستحق حب الطرف الآخر، ولن نجد عملًا آخر إذا طُردنا من عملنا، وإذا هجرنا الشريك فلن نجد شريكًا جديدًا . ننسى جميعًا أننا نحاول ونحاول دون كلال، نحن جميعًا نحاول، نحن جميعًا نتحسَّن .

أنت ما هو عليه، لا أكثر .

اكتشف ما هو خفي، وتوقف عن الاعتذار، واقبل نفسك كما أنت .

9

كيف استفاد بوذا من هذا السر؟

في أحد الأيام كان بوذا يزور قرية صغيرة، وكان قد تديَّن، وصار يُدعى براهمان، ويتنقل من مدينة لأخرى لنشر رسالته . وكان قد شاع ذكره حتى إن الناس عندما كانوا يعرفون أن بوذا سيأتي كانوا يذهبون على الفور للإصغاء إلى ما يقوله، والنتيجة أن أحدًا لم يعد يذهب للاستماع إلى البراهمانيين الآخرين .

شعر أحد البراهمانيين بانزعاج شديد من بوذا، وهو ما دفعه إلى معرفة مقره والتوجُّه إليه في وقت متأخر من الليل، وحين وصل إليه كان يتميز غيظًا، وقال له وهو يصرخ: «ليس لديك الحق بتعليم الآخرين، أنت أحمق كبقية الناس، أنت مجرد مدّعٍ» .

كان بوذا يبتسم وهو يصغي إلى البراهمان، وبعد أن انتهى البراهمان من جعجعته، ظل بوذا هادئًا مبتسمًا، فزاد ذلك من

غضب البراهمان، فقال له: «لماذا لا تزال جالسًا والابتسامة تعلو وجهك؟ أليس لديك أي جواب؟» .

حينئذ تكلم بوذا:

«أخبرني أيها البراهمان؛ هل يوجد أي أصدقاء أو زملاء أو أقارب يزورونك في منزلك؟» .

أجاب البراهمان: «نعم، يوجد» .

تابع بوذا: «أخبرني أيها البراهمان، هل تقدم لهم الطعام والأطايب عندما يأتون» .

أجاب البراهمان: «نعم، هذا ما أفعله» .

تابع بوذا: «أخبرني أيها البراهمان، إذا رفضوا تناول ما تقدمه، إلى من يعود ذلك الطعام؟» .

أجاب البراهمان: «أعتقد أنهم إذا رفضوا تناول ما أقدمه، فإن كل ذلك الطعام يصبح ملكي» .

قال بوذا: «وعلى المنوال نفسه أيها البراهمان أنا أرفض غضبك وانتقاداتك، وهي بكاملها ملكك» .

تسمَّر الكاهن مذهولًا ولم يجد ما يقوله .

ظلت مشاعر الغضب تجيش في نفسه، ولكن لم يكن هناك أي مجال لتصريفها، ولم يكن هناك من يقبلها أو يأخذها منه .

تابع بوذا حديثه: «الأمور التي أهنتني بها، من غير أن أهينك، والأمور التي سخرت بها مني، من غير أن أسخر منك، والأمور التي وبختني عليها، من غير أن أوبخك، أنا لا أتقبلها منك؛ وهي بكاملها ملكك أيها البراهمان، هي ملكك .

إذا غضبت مني ولم أشعر أنا بالإهانة، فإن الغضب يرتد عليك، وعندها تكون أنت الشخص الوحيد التَّعِس، وكل ما فعلتَه هو إيذاء نفسك . وإذا أردت التوقف عن إيذاء نفسك، فعليك التخلص من غضبك والتصرف بمحبة .

من يَردُّ إهانة الشخص الذي يهين، ويردُّ السخرية إلى الشخص الذي يسخر، ويرد التوبيخ إلى الشخص الذي يوبخ، يكون كمن يتناول الطعام مع هذا الشخص ويرافقه . لكني - أيها البراهمان - لا أتناول الطعام معك، ولا أرافقك . الطعام كله ملكك، كله ملكك» .

10

ماذا تقول لنا رسالة خفية موجودة في الملعب المركزي في ويمبلدون؟

هناك بيت من الشعر يعلو مدخل اللاعبين المؤدي إلى الملعب المركزي في ويمبلدون:



إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة
والتعامل مع هذين الوضعين المزيفين بالأسلوب ذاته .

تخيل نفسك سائرًا في النفق تحت تلك اللافتة في طريقك للتباري في نهائيات ويمبلدون .

يشع ضوء الشمس في المدخل، وترى الآلاف يحتلون المقاعد، وأفراد العائلة الملكية في مقصورتهم الخاصة، وآلات التصوير ترصد كل حركة تفعلها . تبتسم لصديقك، وتفوتك ضربة وتصرخ، ويبلل العرق قميصك القطني؛ كل ذلك يُبَث إلى مئات الملايين حول العالم .

قضيت الخمس عشرة سنة الماضية في لعب التنس يوميًّا، وعندما كنت طفلًا حملت مضربًا قديمًا، وقال الجميع إنك لاعب تنس بالفطرة، وهكذا أصبح التنس حياتك . رهن والداك المنزل

ليوفِّرا لك نفقات الدروس الخاصة، وأهملت حفل التخرج لكي تحضر دورات المباريات، وتمكَّنت من تفادي الإصابات الخطرة بأن برمجت حياتك خارج الملعب بحيث تلائم لعب التنس: لا تزلُّج على الثلج، لا أعمال يدوية خشنة؛ وهكذا وصلت إلى هذه اللحظة، والآن وهنا ستجري المباراة الكبرى .

إذا ربحت هذه المباراة فسوف تخرج من الملعب وأنت تملك ثلاثة ملايين دولار، وإذا خسرت فلن تحصل عليها، وإلى جانب الملايين الثلاثة هناك الشهرة، ومجالات الرعاية، والإرث الذي ستنشئه؛ فالكل يتذكر رابح المركز الأول في ويمبلدون، ولا أحد يتذكر رابح المركز الثاني .

من تواجِه في هذه المباراة؟

أفضل لاعب تنس في العالم، فقط لا غير .

ولكن، وقبل أن تخطو إلى الملعب، إلى أهم مباراة في حياتك، تقع عيناك على بيت الشعر .

إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة

والتعامل مع هذين الوضعين المزيفين بالأسلوب ذاته .

يهز بيت الشعر كيانك، وتتوقف للحظة وتتمثَّل المعنى: مهما كانت النتيجة الآن؛ نصرًا أو كارثة، فهي وضع مزيف، وعليك أن تتعامل مع الوضعين بالأسلوب ذاته، فالربح أو الخسارة

سيان . ضع هذه المباراة في سياق حياتك بكاملها: سوف يستمر العالم، وسوف تواجه مزيدًا من الإيجابيات والسلبيات في حياتك مهما فعلت، «إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة، والتعامل مع هذين الوضعين المزيفين بالأسلوب ذاته» .

أنت تتنافس مع نفسك فقط .

تسترخي، وتسحب نفسًا عميقًا، وتخطو إلى الملعب مبتسمًا .

لم يرد اسم الشاعر تحت بيت الشعر هذا عند مدخل الملعب، البيت مأخوذ من قصيدة بعنوان (إذا - fI)، وهي للشاعر روديارد كبلنغ (gnilpiK drayduR) نظمها عام 1895، وقد كان كاتب قصص قصيرة وشاعرًا إنكليزيًّا، ولد في الهند، وربح جائزة نوبل للآداب، ويُعد الشاعر المفضل في إنكلترا حسب نتائج استطلاعات الرأي الوطنية .

قصيدة (إذا -)، مؤلفة من اثنين وثلاثين بيتًا بديعًا، نظمها لابنه جون لتكون نصيحة أبوية، وهي تبيِّن كيف يمكنك أن تتمتع بالثقة بالنفس، وأن تقبل نفسك، وأن تفعل ما تفعله لأجلك .

قصيدة (إذا -) للشاعر روديارد كبلنغ

إذا استطعت أن تتمالك أعصابك عندما يفقد كل من حولك أعصابهم وينحون باللائمة عليك،

إذا استطعت أن تثق بنفسك عندما يشكِّك فيك الجميع،

على أن تأخذ شكوكهم بالحسبان؛
إذا استطعت الانتظار دون أن تكلَّ،
أو إذا نُشرت الأكاذيب حولك، ولم تتعامل بالأكاذيب،
أو إذا واجهك الآخرون بالكراهية، ولم تدع مجالًا للكراهية من جانبك،
على ألا تبالغ في إظهار الطيبة، وألا تتباهى بحكمتك؛
إذا كنت تستطيع أن تحلم، دون أن تسيطر عليك الأحلام؛
وإذا استطعت أن تفكر، دون أن تجعل الأفكار هي الهدف؛
إذا كنت تستطيع مواجهة النصر والكارثة
والتعامل مع هذين الوضعَين المزيفين بالأسلوب ذاته؛
إذا كنت تستطيع تحمُّل سماع الحقيقة التي قلتها
وقد شوَّهها الأوغاد لينصبوا شركًا للحمقى،
أو رؤية الأشياء التي أفنيت عمرك في بنائها، تتهاوى،
ثم تنحني لتعاود بناءها بأدوات مهترئة؛
إذا كنت تستطيع جمْع كل ما كسبته
والمخاطرة عليه بضربة واحدة،
وخسرت، وبدأت ثانية من الصفر
دون أن تبوح بكلمة عن خسارتك؛

إذا كنت تستطيع إجبار عواطفك وأعصابك وقواك

لتواصل ما تفعله بعد أن يضنيها الإرهاق،

ولتصمد دون أن تملك سوى الإرادة التي تقول لها «اصمدي!»

إذا كنت تستطيع أن تتحدث مع العوام من غير أن تفقد مناقبك،

وأن تعاشر الملوك من غير أن تفقد طابعك المألوف،

إذا لم يكن بإمكان الأعداء ولا الأصدقاء المحبين إيذاؤك،

إذا كنت تهتم لأمر الجميع، من غير أن تهتم لأحد أكثر مما ينبغي؛

إذا كنت تستطيع ملء الدقيقة التي لا ترحم

بجهد يعادل ستين ثانية،

فسوف تملك الأرض وكل ما عليها،

وسوف - وهو الأهم - تصبح رجلًا يا بني!

تذكر السر الثاني: افعل ما يأتي ولن تطولك الانتقادات،

تذكر أن تفعل ما تفعله من أجلك أنت .

11

«أنا لا أقف متفرجًا وأقيِّم الأمور... أنا أعمل»

افعل ما تفعله من أجلك أنت .

عندما كنت في مقتبل العمر سألت ابن عمي: لماذا نستمتع بمشاهدة نهائي الأربعة لفريق (AACN) أكثر مما نستمتع بمشاهدة فريق (ABN)؟ وتابعت قائلًا: «أنا لا أفهم؛ طلاب الجامعة أولئك يركضون بأسرع ما يمكنهم، ويثبون لالتقاط الكرة، ويتقافزون لتسديد الضربات الصعبة، ويبتسمون ويضحكون طوال الوقت . وعندما أحوِّل القناة إلى مباراة لفريق (ABN)، أرى المدافع يتمشى في الملعب، وأرى الجميع جالسين على المقاعد بدل الوقوف والصراخ» . ابتسم ابن عمي وأجاب: «طلاب الجامعة لا يتقاضون أجرًا على ما يفعلونه، وقد لا يتقاضون مطلقًا؛ إنهم يلعبون المباريات من أجل أنفسهم؛ لأنهم يحبون اللعب» .

رنت كلماته في أذني واضحة كالجرس .

في السن نفسها تقريبًا، كنت أجمع العملات المعدنية الصغيرة لوالِدَيَّ كي يأخذاها إلى المصرف كل بضعة أشهر لاستبدالها . وكنت أحب فرز العملات، وإحصاء العدد الدقيق في كل لفَّة، كما كنت أحب وضع العملات على حافتها والضغط عليها بأصابعي بإحكام، وكنت أحب أيضًا دحرجتها بدقة على الأوراق الصغيرة الزلقة قبل أن أطويها بإحكام عند نهايات

اللفات . كان تحويل مرطبان كبير مليء بالعملات إلى كومة صغيرة يبعث في نفسي الرضا .

قالت والدتي يومًا: «نِيل، بالنسبة إلى مصروفك بإمكانك الاحتفاظ بعشرة في المئة من العملات التي تلفُّها مهما كانت قيمتها»، فماذا فعلت؟ لففت كل قطع ربع الدولار، وعشرة سنتات، وتوقفت عند قطع خمسة سنتات والبنسات قائلًا إنني سأعود إليها لاحقًا . شعرت والدتي بخيبة أمل، وفجأة لم أعد أعِ معنى لف خمسين بنسًا لخمسة سنتات في الوقت الذي كانت فيه لفة قطع ربع الدولار توفر لي دولارًا .

افعل ما تفعله من أجلك أنت .

عدادات المدونات، ولوحات تسجيل الأهداف، وتقييمات العمل، سوف تخبرك دائمًا بمدى إنجازاتك، وسوف تقدَّم لك جوائز خارجية؛ كالنقود أو الترقيات أو الإطراء المهم بالنسبة إلى عملك، ولكن تلك الجوائز من شأنها إخفاء دوافعك الداخلية، وتجعلك تنتقل من الركض في أرض الملعب إلى المشي فيه . وتبدأ بالتركيز على التقرُّب ممن يقيِّمون ما تفعله، ويتلاشى دافع المخاطرة .

ولكن تذكر: ليس الناقد هو المهم، بل الرجل الموجود في ميدان العمل . اختر نوع النجاح الذي تهدف إليه، وقدِّر نفسك حق قدرها، وقدِّر الآخرين أيضًا، وانتقل من مرحلة الاختفاء

والاعتذار لتصل في نهاية المطاف إلى قبول كل جزء فيك، وكما قال بوذا: فليحتفظ الآخرون بانتقاداتهم لأنفسهم .

افعل ما تفعله من أجلك أنت .

لنختم هذا السر بقصة:

كان جون لينون (nonneL nhoJ) أحد أكثر الفنانين استقلالية في تاريخ العالم . أتريد أن تفعل ما تفعله لأجلك أنت؟ لقد فعل هو ذلك . لم يكن معظم الأشخاص الذين حققوا مستوى المبيعات والنجاح الاجتماعي - كما حقق هو - ليفكروا في الانفصال عن فرقة البيتلز seltaeB))، لكن جون لينون أسرَّ لبول وجورج ورينغو، في أيلول/سبتمبر من عام 1969م، بأنه سينفصل عن الفرقة . وبعد أكثر من عشر سنوات، وقبل وفاته بأسابيع، سئل لينون في مقابلة شهيرة مع مجلة (yobyalP) هل يعتقد أن الموسيقى التي ألَّفها بعد انفصاله عن فرقة البيتلز سيكون لها الأثر المميز الدائم نفسه الذي كانت تتمتع به موسيقاه في مرحلة البيتلز؟

سؤال صعب؛ فماذا كان جوابه؟

«أنا لا أحاول الحكم على أغنية (surlaW eht mA I) أهي أفضل أو أسوأ من أغنية (enigamI)، بل أترك

للآخرين مهمة الحكم، فأنا أؤلف الأغاني، وهذا ما أفعله، أنا لا أقيِّم الأعمال عن بعد... أنا أعمل» .

قل: «أنا أعمل» .

افعل ما تفعله لأجلك أنت .

كن سعيدًا أولاً

افعل ذلك لنفسك

السر الثالث

الكلمات الثلاث التي تنقذك في أسوأ أيام حياتك

1

الحرب الأولى التي تخوضها كل يوم

سوف نتناول الآن الكلمات الثلاث، ولكن ينبغي أولًا أن نفهم سبب وجود تلك الأيام السيئة في حياتنا .

تقع لوزة المخيخ (aladgyma) في أقدم جزء من دماغك، وهي مسؤولة عن مسح العالم بحثًا عن دواعي القلق، فهي بمنزلة آلة مسح للبحث عن المشكلات . تخيل أن لديك آلة لمسح المشكلات داخل رأسك، وهي تعمل على نحو متواصل؛ تمسح طوال الوقت، ليلًا نهارًا، وعندما ترصد هذه الآلة مشكلة ما، أو حتى تعتقد أنها رصدت مشكلة ما، تُغرِق جسدك بالأدرينالين



وهرمونات التوتر، وتنقلك إلى وضعية (القتال أو الفرار) .

يقول دانيال غولمان (nameloG leinaD)، مؤلف الكتاب الرائع (ecnegilletnI lanoitomE): «تطوَّر المكوِّن العاطفي في مرحلة مبكرة جدًّا: هل آكله أم يأكلني؟»، وهو يطلق على ذلك: إكراه لوزة المخيخ، ويصفه بأنه الطريقة التي يسيطر بها الدماغ على أجسادنا .

تذكر السبب الذي يصعِّب الإحساس بالسعادة في السر الأول؛ لدينا جميعًا أفكار سلبية، وقد ساعدت هذه الأفكار السلبية على إبقائنا سالمين، وكانت السبب في بقائنا من خلال ردود أفعال انفعالية قوية . هل سبق لك أن رأيت - فجأة - نمرًا بأسنانه المدببة الحادة وهو ينظر إليك من مسافة بضع مئات من الأقدام في سهل عشبي؟ في هذه الحالة ينبغي أن تُصدِر آلتُك الخاصة بمسح المشكلات وميضًا! أنت تواجه مشكلة . هذا الجزء من دماغنا ما زال داخل رؤوسنا، وما زال جزءًا من حياتنا، مع أن احتمالات أن يطاردك حيوان من فصيلة القطط يزن ألفي باوند، قد تلاشت .

لكن هذه الحرب الدائرة في رؤوسنا تذكرنا بحقيقة أساسية: لا يمكن أن يتحكم أحد في عواطفه، بإمكاننا فقط التحكم في ردود أفعالنا على هذه العواطف .

وبالإضافة إلى لوزة المخيخ، ففي أدمغتنا القشرة قبل الجبهية (xetroC latnorferP) المسؤولة عن التفكير العقلاني،

وهو جزء من الدماغ يحتوي على الأفكار الأكثر تعقيدًا، ولنطلق عليه الآن اسم شريط مزاج السكينة - الآن . هذا الجزء يعزف موسيقى خافتة، ويتأمل، وهو مسؤول عن التفكير قبل التصرف، ويقرر ماذا نفعل قبل أن نفعله . تساعدنا القشرة قبل الجبهية على إمعان التفكير في الأمور، وهي مسؤولة عن اللغة، وعن قدرتنا على حل المشكلات المعقدة .

أحيانًا قد تستطيع الشعور بآلة مسح المشكلات، وفي الوقت نفسه يعلو صوت شريط مزاج السكينة إلى أقصى درجاته . لنفترض أنه قد طُلب منك عرض تقديمي يُقدَّم أمام المدير التنفيذي في وقت متأخر من بعد الظهر، في هذه الحالة تنبعث من آلة مسح المشكلات الموجودة في دماغك أضواء حمراء باهرة، وصوت جرس أشبه بصوت المنبه المزعج الذي يوقظك صباحًا، وفي الوقت نفسه يصدر عن شريط مزاج السكينة - الآن أصوات تغريد العصافير، وتكسُّر الأمواج على الشاطئ؛ هذا دماغك يأخذ مهلة لكي يقرر ماذا يفعل، ويحاول دراسة الأمور بعمق بدل أن يتصرف بتهور ودون تفكير .

هذه حرب تُشن داخل رأسك، وثمة معركة بين آلة مسح المشكلات (لوزة المخيخ) وشريط مزاج السكينة - الآن والقشرة قبل الجبهية .

2

الحرب الثانية التي تخوضها كل يوم

الحرب الثانية هي الحرب بين المزيد والاكتفاء .

نعيش حاليًّا ضمن ثقافة المزيد التي حلت محل ثقافة الاكتفاء القديمة .

نزعة جديدة؟ كلا؛ إنما هي نزعة متنامية، تتنامى داخل ثقافتنا منذ أكثر من مئة عام .

كان بوب موماند (dnamoM poP) أول من لفت الانتباه إلى هذا التحول من ثقافة الاكتفاء إلى ثقافة المزيد . ولد بوب في سانتياغو، في 15 أيار/مايو من عام 1887م، وانتقل إلى مدينة نيويورك وهو في الحادية والعشرين من العمر، حيث عمل رسامًا في صحيفة (dlroW kroY weN eht) . بعد زواجه حقق بوب بعض النجاح، وإن بأساليب خفية، فانتقل مع زوجته إلى ضاحية (tsruhradeC) في نيويورك، وهي ضاحية في (dnalsI gnoL) تضم بيوتًا فخمة يعيش فيها الأغنياء، ومع أن الزوجين موماند كانا يعيشان حياة راقية، فإنهما وجدا نفسيهما في سباق متواصل مع جيرانهما الأثرياء لكي يتوصلا إلى مستوى حياة أفضل، ولكن هذا السباق استنزفهما! وهكذا هجرا أسلوب الحياة الراقي، وانتقلا إلى

مانهاتن وعاشا في شقة تقع في حي متواضع . وقد ابتدع بوب سلسلة رسوم هزلية استمد فكرتها من تجربة الحياة في ضاحية راقية وقدمها لمديريه .

كان اسم سلسلة الرسوم التي ابتدعها مجاراة آل جونز (sesenoJ eht htiw pU gnipeeK). (كان قد سماها في الأصل مجاراة آل سميث ، لكنه غير الاسم إلى جونز لأن وقعه أفضل) . وروى بوب في السلسلة قصة عائلة وهمية، هي آل ماكنزي، سيطر على حياتها الهوس بالمجتمع المخملي . أما الزوجان جونز فلا يراهما القارئ مطلقًا - شخصية البرنامج التلفازي الخاص بالأطفال (orakloP) في كتاب رسوم هزلية - لكنهما كانا كمن يسيطران على حياة آل ماكنزي بعصا سحرية .

وها هي ذي أول حلقة نُشرت من سلسلة مجاراة آل جونز منذ أكثر من مئة عام، أي في عام 1913م .

قلّد جيرانك





انطلقت السلسلة بنجاح، إذ كانت مشوقة ولاذعة، وتعكس الهوس المتنامي لدى المجتمع بالثراء النسبي، وحصلت إحدى الوكالات على حق بيعها لصحف أخرى، ونُشرت في مئات الصحف، واستمرت ثمانيًا وعشرين سنة، بل إن السلسلة حُوِّلت إلى كتاب، ثم إلى فيلم سينمائي ومسرحية موسيقية .

تقول ميغ جاكوبز (sbocaJ geM) في (ygolonhceT erutluC dna)، حول تنامي ثقافة المزيد بين 1890 - 1930م:

«عندما أصبحت التقنيات الحديثة تساعد على الإنتاج بالجملة، والتوزيع بالجملة، لم يعد الأمريكيون مضطرين إلى الاكتفاء بما لديهم؛ صار بإمكانهم التصرف طبقًا لما تمليه عليهم أهواؤهم . أما الحسد، فلم يعد خطيئة بل غدا عنصرًا أساسيًّا في اقتصاد المستهلك الجديد» .

لم يعد الأمريكيون مضطرين إلى الاكتفاء بما لديهم؛ إذ صار بإمكانهم التصرف طبقًا لما تمليه عليهم أهواؤهم!

بعد الحرب العالمية الأولى برزت تقنيات جديدة للإنتاج بالجملة، مكَّنت من التسويق الواسع لمنتجات من نوع الغسالات والمواقد والأطعمة المعلبة، التي كانت تَعِد المشترين بتوفير الراحة لهم . ومن لا يحب الراحة؟ ثم ظهر أسلوب البيع بالتقسيط لأشياء أكبر، كالبيوت، وفجأة دخل المذياع البيوت ليغرقها بسيل الإعلانات، وكانت عملية الشراء هي محرك الاقتصاد!

كتب بول ميزور (ruzaM luaP)، العامل في (dravraH srehtorB namheL)، في أحد أعداد (weiveR ssenisuB) لعام 1927م، ما يأتي: «يجب أن

نحوِّل أمريكا من ثقافة الاحتياجات إلى ثقافة الرغبات، وعلينا أن ندرِّب الناس على الرغبة في البضائع، في أشياء جديدة، حتى قبل استهلاك أشيائهم القديمة، وعلينا أن نصوغ ذهنية جديدة في أمريكا؛ يجب أن ترجح كفة رغبات الشخص على احتياجاته» .

المزيد، المزيد، كلنا يرغب في المزيد والمزيد .

نشأنا في عالمٍ المزيدُ فيه يعني الأفضل دائمًا، ولكن كل ذلك مجرد هراء! فبعد أكثر من مئة عام، ما زلنا نحاول (مجاراة آل جونز) .

قبل عامين، وبينما كنت أوضب أوراقي لأغادر مكتب مديري (كيسي)، بعد ظهر يوم الجمعة قبل بدء العطلة الأسبوعية، سألته عن أحوال أولاده . كان كيسي مدير القسم، وكان مكتبه المكتب الوحيد في الشركة الذي تزدان جدرانه بلوحات تجريدية، ويحوي مقاعد جلدية قرب طاولة المكتب .

«شكرًا لك، أحوالهم جيدة . هم الآن متشوقون ليعرضوا أمامي الليلة جهازًا جديدًا ركبوه في المدرسة» .

نظرت إليه وقلت: «شيء رائع! هل لدى كل منهم حاسوبه المحمول الخاص به؟» .

«نعم»، ابتسم ونظر إلي وكأنه يشعر بالذنب نوعًا ما، ولما لاحظ ابتسامتي الهادئة تابع الكلام:

«الواقع أن أولادي محظوظون... أنت وأنا نعرف ذلك، لكنهم لا يدركون هذه الحقيقة، إن عالمهم مختلف عن عالمنا؛ نحن نعيش في منزل كبير، وهم يرتادون مدرسة خاصة، ولكل منهم حاسوبه الخاص، ولكن أصدقاءهم في المدرسة يسافرون إلى أوروبا ليقضوا عطل نهاية أسبوع تدوم طويلًا، أما نحن فلا نسافر، ولدى أحد أصدقائهم ملعب كرة سلة داخل منزله، وحين عاد ابني من المدرسة أمس سألني: لم لا يوجد لدينا ملعب كرة سلة داخل منزلنا؟» .

ثقافة المزيد تؤثر فينا جميعًا!

إذًا، ما العمل؟

3

الشيء الذي يرغب فيه كثير من أصحاب المليارات

ولا يتمكنون من الحصول عليه

تقضي آلةُ مسح المشكلات الموجودة داخل دماغك، يومَها في رصد دواعي القلق، ولا شك أن ذلك يعد مفيدًا عندما تكون عالقًا وسط متاعب جدية، لكنه يبعث على التوتر في الأحوال

العادية، وفوق كل ذلك فنحن نعيش ضمن ثقافة المزيد مقابل ثقافة الاكتفاء؛ فأنَّى نظرنا فثمة ما يذكرنا بشيء آخر نحتاجه . ولكي تنجو من كل ذلك، عليك الانتقال للعيش في كوخ داخل الغابة! لكننا سنشتاق إليك كثيرًا... لا تذهب رجاء .

الفكرة الأساسية: من الصعب الدفاع عن أنفسنا في مواجهة تلك الحروب . إذًا، من أين نبدأ؟

أولًا، عليك أن تتذكر الشيء الذي يرغب فيه كثير من أصحاب المليارات ولا يتمكنون من الحصول عليه .

يُعد كيرت فونغوت (tugennoV truK) وجوزيف هيلر (relleH hpesoJ) من أشهر المؤلفين في القرن العشرين، وقد كتبا عديدًا من الروايات الكلاسيكية التي بيعت منها ملايين النسخ، ومنها روايتا (evfi-esuoH rethgualS) و(22 -hctaC)، كان الرجلان صديقين، وهناك قصة قديمة رواها كيرت فونغوت في (rekroY weN ehT) بعد وفاة جوزيف هيلّر:

قصة حقيقية، كلمة شرف: كنت مع جوزيف هيلَّر، وهو كاتب عظيم ظريف الطبع، توفي منذ مدة، في حفل أقامه رجل فاحش الثراء على جزيرة (retlehS) . سألته: «جو، ما شعورك لو علمت أن مضيفنا كسب، أمس، مبلغًا يفوق كل ما كسبته أنت

من روايتك (22 -hctaC) ؟»، أجاب: «لدي شيء لا يمكنه الحصول عليه» . سألته: «جو، ما هذا الشيء؟ أستحلفك»، أجاب: «لدي الإدراك بأنني أمتلك ما يكفي» .

جواب رائع!

4

ما الشيء المشترك بين فيلسوف يوناني وفرقة رولينغ ستونز (senotS gnilloR)؟

يقول الفيلسوف اليوناني إبكتيتوس (sutetcipE): «الثروة الحقيقية لا تعني أن يكون لديك ممتلكات كثيرة، بل أن يكون لديك احتياجات قليلة» .

ويقول مثل فارسي كان معلقًا على جدار مطبخ عمتي: «كنت أبكي لأنني لا أملك حذاء، إلى أن قابلت رجلًا ليس لديه قدمان» .

ولفرقة (senotS gnilloR) أغنية تقول كلماتها: «لا يمكنك أن تحصل دومًا على ما تريد، ولكن إذا حاولت أحيانًا، فقد تجد أن لديك ما تحتاجه» .

5

متى لا يعني كسْب مليون دولار أي شيء؟

يعيد هذا التفكير في المتاعب التي نواجهها عندما نغرق في ثقافة المزيد، يعيد إلى ذاكرتي محادثة جرت خلال مأدبة عشاء بيني وبين صديقي جوش تانهيل (Josh Tannehill) .

فقد طلبت الشركة التي يعمل بها جوش إليه تغيير منصبه من مدير تنفيذي إلى استشاري، وكان ذلك يعني أن دخله السنوي سينخفض من مليوني دولار إلى نصف ذلك المبلغ، ومع أن المنصب الجديد كان منصبًا محترمًا، لكنه أقل مستوى من منصبه السابق، وأصبحت مسؤوليات جوش أقل، أقل مما كان يرغب .

سألته ونحن نتناول طعام العشاء عن شعوره إزاء العمل الجديد، فقال لي: «سأجيبك بصدق؛ أشعر بالقلق حول إمكانية الملاءمة بين دخلي وتكاليف حياتي . دونا تدير مشغلًا للتصاميم يخسر باستمرار، لكنه يشيع في نفسها البهجة، ونحن نعمل حاليًّا على بناء المنزل الذي سنعيش فيه بعد التقاعد في شمالي سان فرانسيسكو، ودفعات الفواتير ترتفع دون توقف . وهناك أيضًا منزلنا في (Martha ' s Vineyard) الذي تجتمع فيه العائلة بكاملها يوم الرابع من تموز/يوليو وفي عيد الشكر، وقد أصبح الآن منزلَنا؛ نظرًا إلى التغييرات التي أجريناها، ولكن القوارب والضرائب وتكاليف الصيانة باهظة جدًّا . ولدي ولدان

في كلية الدراسات العليا، وابني الأكبر بحاجة إلى دعم مالي مني . أصدقك القول إني لا أدري ماذا أفعل» .

شعرت بالرثاء لجوش؛ فقد كان يتألم، وكان مثالًا تعِسًا لما يمكن أن تفعله ثقافة المزيد بالإنسان .

ما الحل؟

حان الوقت لقول الكلمات الثلاث .

1. تذكر
2. لعبة
3. اليانصيب.

هذا يعني أن تكون واعيًا لإكراه لوزة المخيخ الذي تمارسه آلة مسح المشكلات داخل دماغك، وواعيًا للمزيد الذي ترغب فيه، واعيًا بحيث تتذكر أنك محظوظ لكونك موجودًا حيث أنت .
تذكر أنك تملك ما يكفي! تذكر أن المزيد لا يعني دائمًا الأفضل .

تذكر لعبة اليانصيب .

6

حكاية الصياد المكسيكي الكلاسيكية

رسا قارب على شاطئ قرية صغيرة يسكنها صيادو سمك، ونزل سائح يرتدي نظارة شمسية باهظة الثمن، وساعة ثمينة، وأبدى إعجابه لأحد الصيادين بنوعية السمك الموجود لديه، وسأله عن الوقت الذي يلزمه لصيد تلك الكمية، فأجاب الصياد: «لا يلزمني كثير من الوقت» .

سأله السائح: «ولكن لماذا لا تعمل وقتًا أطول لتصطاد مزيدًا؟» .

أجاب الصياد أن كمية السمك القليلة التي يصطادها كافية لتؤمن له احتياجاته واحتياجات أسرته .

فعاد السائح ليسأله: «كيف تقضي الوقت المتبقي من يومك؟» .

«أنام حتى ساعة متأخرة، ثم أصطاد السمك لبعض الوقت، وألعب مع أولادي، وأقضي وقت القيلولة مع زوجتي . وفي المساء أذهب إلى القرية لرؤية أصدقائي، وأعزف الغيتار، وأغني بعض الأغنيات . إنني أعيش حياة حافلة» .

قاطعه السائح قائلًا: «أنا أحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال، وبإمكاني مساعدتك! عليك أن تبدأ بقضاء وقت أطول في الصيد كل يوم، ثم بعد ذلك يمكنك بيع كمية السمك الإضافية التي اصطدتها، ومن ثم يمكنك شراء قارب أكبر من المال الإضافي الذي تكسبه» .

سأله الصياد: «وبعد ذلك؟» .

«يمكنك شراء قارب ثانٍ وثالث بالمال الإضافي الذي ستكسبه من القارب الأول، إلى أن يصبح لديك أسطول من قوارب الصيد الكبيرة، وبدل بيع السمك الذي تصطاده للوسطاء، بإمكانك التفاوض مباشرة مع مصانع التعليب، وقد تتمكن من إنشاء مصنعك الخاص، وعندها يمكنك مغادرة هذه القرية الصغيرة والانتقال إلى مدينة نيويورك! ومن هناك يمكنك إدارة مشروعك الجديد الضخم» .

سأله الصياد: «وكم سيستغرق ذلك؟» .

أجاب السائح: «عشرين سنة أو خمسًا وعشرين سنة على أبعد تقدير» .

«وبعد ذلك؟» .

أجاب السائح ضاحكًا: «بعد ذلك؟ الآن يا صديقي يبدأ الجزء الممتع حقًّا، عندما تزدهر أعمالك بإمكانك البدء بشراء الأسهم وبيعها، وبذلك تكسب الملايين!» .

سأل الصياد: «ملايين؟ حقًّا؟ وبعد ذلك؟» .

«بعد ذلك بإمكانك التقاعد والعيش في قرية صغيرة قرب الساحل، والنوم حتى ساعة متأخرة، واللعب مع أولادك، وصيد

بعض السمك، وقضاء القيلولة مع زوجتك، وقضاء الأمسيات مع أصدقائك، وعزف الغيتار» .

7

كيف تستخدم الكلمات الثلاث في أسوأ أيام حياتك؟

كان لدى الصياد المكسيكي، سلفًا، ما يكفيه، ولم يكن بحاجة إلى تذكُّر لعبة اليانصيب؛ فقد كان يعرف مقدمًا أنه رابح!

أنت وأنا لسنا محظوظين مثله؛ فقد كنت كثيرًا ما أشعر بضغط نفسي خلال الأسبوع؛ وذلك عندما لا تمشي السيارة الموجودة أمامي فور ظهور الإشارة الخضراء، وعندما يقع من يدي كوب زجاجي وتتناثر شظاياه فوق أرض المطبخ، وعندما لا يفصلني عن موعد التسليم النهائي سوى أسبوع . كنت أشعر أن حياتي معلَّقة، وكنت أشعر بالإحباط إذا لم يكن كل شيء يسير على ما يرام .

ماذا فعلت؟

تذكَّرت لعبة اليانصيب .

في لحظات كهذه كنت أوسِّع مجال تفكيري ورؤيتي .

عندما كنت طفلًا، كنت أستلقي على فراشي وأتخيل جسدي يطفو ببطء أعلى فأعلى فوق سريري وفوق غرفتي وفوق

منزلي، ثم أتخيل جسدي يطفو أعلى فوق الحي، ثم فوق المدينة، وفوق الغيوم، ليتَّخذ مدارًا خفيضًا في الفضاء الخارجي . كنت أتأمل وميض الأضواء البعيدة المنبعثة من مدينتي، وأتخيل المشكلات التي تواجهني هناك . لم تكن أي من تلك المشكلات تبدو آنذاك مهمة .

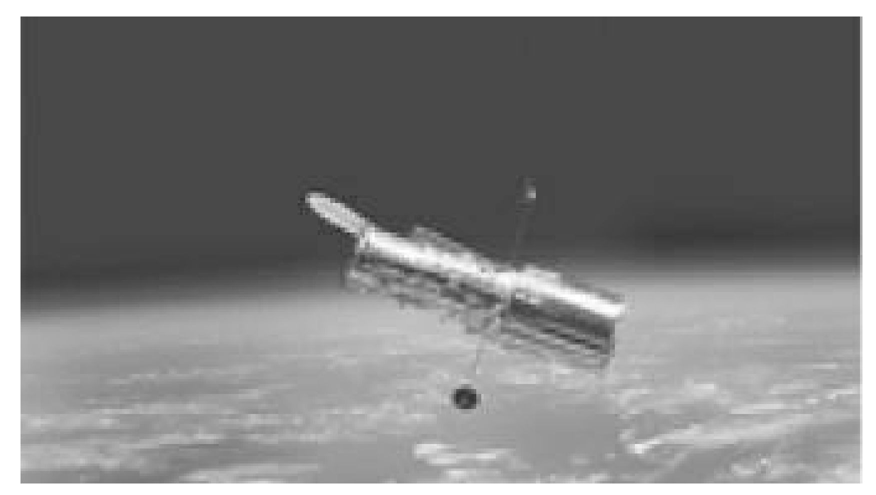
تذكر لعبة اليانصيب .

سأحاول الآن إجراء بعض المقارنات: ما مدى صغر حجم كوكب الأرض بالنسبة إلى كواكب أورانوس ونبتون وزحل والمشتري؟ إذا كنا نحن كرة غولف، فإن الكواكب المذكورة كرات مضرب أو كرات البولينج، وما حجم الشمس بالنسبة لكرة الجولف؟ أكبر من منزل!

وإذا مضينا في توسيع مجال رؤيتنا، نجد أن هناك مئات آلاف النجوم الشبيهة بشمسنا تملأ مجرة درب التبانة التي يقع فيها كوكبنا . ما المجرة؟ هي كتلة من النجوم والغازات والغبار مرتبطة بعضها ببعض بفعل الجاذبية . ونحن نعيش في إحدى تلك الكتل، ويقدِّر العلماء أن هناك ست مئة ألف نجم في مجرتنا وحدها .

نعم، شمسنا هي مجرد نجم واحد ضمن ست مئة ألف نجم موجود في مجرتنا، ونحن جميعًا ندور ضمن تلك المجرة! لكن

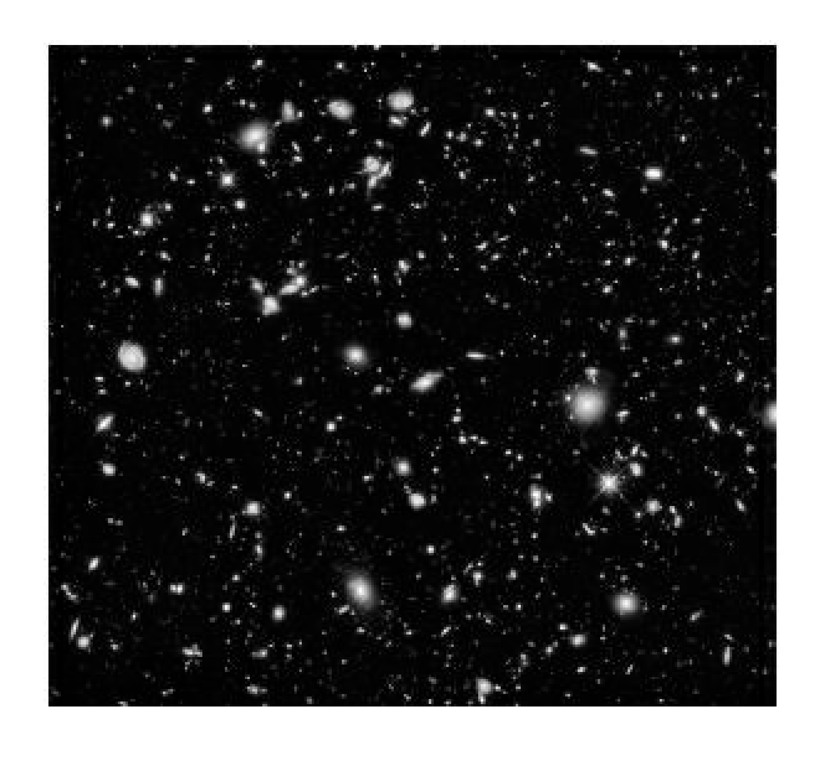
الأمر يتعدى ذلك . إلى أي مدى؟ هل شاهدت هذا المنظر قبل الآن؟



إنه تلسكوب هابل (elbbuH)، وهو أضخم آلة تصوير في العالم، وقد صُنع لالتقاط صور للفضاء الخارجي من الفضاء الخارجي . نصب العلماء هابل قبل أكثر من خمسة وعشرين عامًا، ووجَّهوه نحو أعمق زاوية في الكون وأكثرها ظلامًا؛ ثم فتحوا مصراع آلة التصوير لبضعة أشهر، وبعدها أغلقوا المصراع، وأعادوا آلة التصوير إلى الأرض وحمضوا الصور، هل تعلم ماذا رأوا؟

أعتقد أن تلك الصورة هي أجمل صورة التُقطت على الإطلاق .

كل بقعة من تلك البقع اللامعة الموجودة في الصورة هي مجرة كاملة . كل بقعة من تلك البقع هي مجموعة أخرى مؤلَّفة من مئات آلاف النجوم .



لا يوجد مكان آخر في ذلك الكون البعيد العميق يعيش فيه الجنس البشري . لا يوجد مكان آخر نستطيع فيه أن نتنفس الهواء ونشرب الماء ونأكل النباتات . لا يوجد مكان آخر نستطيع فيه لقاء أشخاص نحبهم وإنجاب الأطفال معهم .

نحن نعيش في المكان الوحيد الذي يمكن أن يمدنا بأسباب الحياة .

قال كارل ساغان (Carl Sagan): «ثمة من قال إن علم الفلك هو تجربة تولِّد في النفس التواضع وتنمي الشخصية . لا يوجد - باعتقادي - مثال أوضح على مدى حماقة الغرور البشري من الصورة البعيدة التي جرى التقاطها لعالمنا الصغير بالنسبة إلي هذا يؤكد مسؤوليتنا عن تعامل بعضنا مع بعض .

بمزيد من اللطف، وعن حماية تلك النقطة الزرقاء الشاحبة، الوطن الوحيد الذي عرفه الإنسان، ورعايتها» .

نحن نعيش على تلك النقطة الزرقاء الشاحبة، وهي نقطة جميلة، نعيش على هذا الكوكب؛ الكوكب الوحيد في الفضاء الذي نستطيع أن نعيش عليه، وأن نكون على قيد الحياة . لا تنسَ أن معظم الناس الذين عاشوا على الأرض هم الآن موتى .

هناك سبعة مليارات نسمة يعيشون على الأرض حاليًّا، وهناك 115 مليار نسمة عاشوا على الأرض خلال تاريخ هذا العالم، وهذا يعني أن 108 مليارات هم الآن موتى . معظم الناس عاشوا حياتهم وانتهوا . سأصوغ الفكرة بأسلوب آخر: أربعة عشر إنسانًا من كل خمسة عشر عاشوا على هذه الأرض لن يروا غروب الشمس ثانية، ولن يستمتعوا بتناول مثلجات بنكهة الشوكولا، ولن يقبِّلوا أطفالهم قبلة المساء، ولن يطفئوا الشمعات ذات النور المتراقص المزروعة في كعكة عيد الميلاد داخل مطبخ مظلم، محاطين بأصدقائهم الخلَّص .

أن تكون حيًّا معناه أنك ربحت لعبة اليانصيب .

أنت ضمن الأشخاص الأكثر ثراء في العالم بكامله . الدخل الوسطي في العالم هو خمسة آلاف دولار؛ فهل تكسب أكثر من ذلك؟ أنت إذًا ضمن نسبة الخمسين بالمئة المحظوظين، وإذا كنت تكسب أكثر من خمسين ألف دولار، فأنت إذًا ضمن نسبة

0 . 5 % المحظوظين . هل أنت بحاجة إلى أكثر مما يحتاجه 99 . 5 % من البشر الأحياء؟ أنت إما أنك تملك المال الكافي لشراء هذا الكتاب، أو أنك تملك الوقت الكافي لقراءته، وفي كلا الحالين أنت تعيش حياة جيدة .

لديك أكثر مما لدى الناس كلهم، تقريبًا، ممن يعيشون على هذا الكوكب . وفي أسوأ أيام حياتك عليك أن تُبعد عنك الأفكار السلبية . ارجع خطوة إلى الخلف . عليك أن تتذكر لعبة اليانصيب .

لأنك من الرابحين .

كن سعيدًا أولاً
افعل ذلك لنفسك
تذكّر النصيحة

افعل أي شيء

أتمنى لو كانت لدي الشجاعة لأعيش حياة أحقق بها ذاتي، لا الحياة التي كان الآخرون يتوقعون مني أن أعيشها.

السبب الأول للندم الذي يشعر به الشخص الموشك على الموت، أوردت القول ممرضة تقوم على رعاية المرضى، في صحيفة (The Guardian)

كان إدراكُ أنني موشك على الموت هو أهم أداة ساعدتني على تحديد الخيارات الكبرى في حياتي؛ إذ إن كل شيء- الآمال الخارجية، وكل الكبرياء، وكل المخاوف من الحرج أو الإخفاق- تهاوى بوجه الموت، ولم يبقَ سوى ما هو مهم بحق. إدراكُ أنك سوف تموت هو أفضل طريقة أعرفها تساعد على تفادي فخ الاعتقاد بأن لديك ما تخسره. أنت مكشوف من الأصل، ولا سبب يدعوك إلى عدم اتباع عواطفك.

ستيف جوبز (sboJ evetS)

ذكِّر نفسك: لم يصنعك أحد؛ أنت صممت نفسك.

جيه ز. (Z yaJ)

السر الرابع

الحلم الخطأ الذي يسيطر علينا جميعًا

1

مأساة السيد ويلسون الأليمة

«لقد توفي» .

نظرتُ بذهول إلى أمينة سر قسم التوجيه في مدرستي الثانوية وقد غلبتني الصدمة، فكَّرت أن ذلك لا يمكن أن يكون صحيحًا، فقد تحدثت معه الأسبوع الماضي .

قالت أمينة السر بصوت خافت: «حدث ذلك أمس، وعلى نحو مفاجئ» . كانت عيناها تبرقان بالدمع خلف نظارتها الثخينة، وكانت شفتاها الحمراوان اللامعتان ترتجفان ببطء وهدوء، وأضافت: «أنا آسفة» .

كان السيد ويلسون هو الموجِّه المشرف علي، وكان رجلًا أصلع عدا خصلتين منفوشتين من الشعر الأشيب على جانبي رأسه، وكان يرتدي نظارة ثخينة، وقمصانًا قطنية رمادية فضفاضة لدى مساعدة الطلاب على إعداد جداولهم وتقديم طلبات الانتساب إلى الجامعات، إضافة إلى مساعدتهم على حل مشكلاتهم الخاصة .

كان السيد ويلسون محبوبًا من الجميع، وكنت أستشيره بشأن العمل في العطلة الصيفية، وكان يهدئ من روعي في أثناء

الامتحانات، وكان يتمتع بذهنية هادئة شاملة ساعدتنا على تجاوز ذواتنا، وعلى تنمية منظور يتجاوز الحياة في مدينتنا .

كان بإمكانك أن تدرك مدى ولع السيد ويلسون بعمله من خلال الطريقة التي يثب فيها بحيوية في القاعات وهو يوزع التحيات على الطلاب ويضرب معهم كفًّا بكف، مناديًا كلًّا باسمه . كانت الابتسامة لا تفارق محياه، وكانت مدرستنا بمنزلة بيت له .

في ذلك الوقت؛ أي عندما كنت طالبًا في المدرسة الثانوية، كان التقاعد إلزاميًّا في الوظائف الحكومية، فما إن يبلغ المرء الخامسة والستين حتى يجد نفسه خارج عمله! تنتزعك الحكومة من داخل القوى العاملة خفية، وتنقلك مباشرة إلى معاش التقاعد الخاص بالمسنِّين، ولم يكن لدى الشخص أي خيار، ولكن دعنا نواجه الحقيقة؛ يبدو أن الجميع يرغب في التقاعد قبل بلوغ الخامسة والستين؛ إذ يبث التلفاز دعايات (55 modeerF) حيث نرى أزواجًا وزوجات شائبي الشعر يتركون المدينة، ويذهبون ليعيشوا في كوخ في أحد المنتجعات؛ ليقضوا وقتهم في السباحة ولعب الجولف والإبحار عند مغيب الشمس .

التقاعد شيء جميل، بل شيء رائع! شيء يريده الجميع، ويحلمون به ويرغبون فيه، مرة بعد مرة بعد مرة... إلى أن يتحقق أخيرًا .

أن تفعل ما تريد، عندما تريد، حيث تريد... وإلى الأبد!

يبدو الأمر رائعًا!

اللافت أن السيد ويلسون عندما تقاعد لم تبد عليه السعادة، بل لم تبد السعادة على أي منا نحن الطلاب . نظمنا احتفالًا ضخمًا قدمنا فيه كعكة خاصة بالمناسبة، وعزفت فيه فرقة موسيقية، وألقى فيه طلاب سابقون خطبًا مؤثرة وهم يغصون بالدموع . بدا الأمر أشبه بالمشهد النهائي في
(supO s ’ dnalloH .rM) . قال السيد ويلسون يومها إنه يشعر بالحماس لأنه سيتقاعد، لكن ابتسامته الواهنة وعينيه المغرورقتين بالدموع كانتا تشيان بعكس ذلك، لكن التقاعد الإجباري يحل أوانه في سن الخامسة والستين... وهكذا تقاعد السيد ويلسون .

في الأسبوع التالي أصيب بنوبة قلبية وفارق الحياة .

2

اتفق توماس جيفرسون وتيدي روزفلت على هذه الفكرة

قال توماس جيفرسون (nosreffeJ samohT): «عليك أن تقرِّر ألا تكون خاملًا . إن الشخص الذي لا يضيع الوقت أبدًا، لن تتوافر لديه المناسبة للشكوى من عدم وجود وقت» .

وقال تيدي روزفلت: «أفضل جائزة يمكن أن تقدمها لنا الحياة هي فرصة العمل بجد في عمل يستحق الأداء» .

تقول المحررة السابقة في مجلة (eriuqsE)، مارتا شيريل (llirrehS ahtraM): «عندما أفكر بالعمل وبالتقاعد فغالبًا ما تخطر بذهني الكلاب؛ فهناك سلالات من الكلاب لا تشعر بالسعادة إلا إذا كانت تؤدي عملًا يُفيد مَن حولها، أو إذا كان لديها عمل مهما كان نوعه، وإلا صارت تنبح بعصبية أو تخدش أو تمزق الأريكة . الكلبُ العاملُ يجب أن يعمل، وأنا كلب عامل» .

من أي نوع أنت؟

إذا كنت تحب التفكير، أو إذا كنت تحب المحاولة، أو إذا كنت تحب الإبداع، أو إذا كنت تحب التدريس، أو إذا كنت تحب التعلُّم، أو إذا كنت تحب التواصل، فالاحتمال الأكبر هو أنك من النوع الذي يعشق العمل . ماذا يميِّز هذا النوع؟

هذا النوع يعمل .

هذا النوع لا يستسلم .

هذا النوع لا يتوقف عن أداء عمل ما .

هذا النوع لا يتقاعد .

إذا صرتَ أشبه بكلب ينبح بعصبية، ويخدش من حوله، ويمزق الأريكة، فينبغي أن نتحدث إذًا؛ لأن واقع الأمر هو أنك دائمًا بحاجة إلى أن تفعل شيئًا؛ شيئًا مختلفًا، شيئًا ممتعًا، شيئًا تحبه أنت .

ولكن، دعني أخبرك بسرٍّ آخر .

أولًا، أنت بحاجة إلى اختبار «سبب لتكون موجودً (إكي غاي iagiki).

3

ماذا يمكن أن يعلمنا كبار السن الأصحاء ممن تجاوزوا مئة عام؟

يعيش الرجال والنساء في جزيرة أوكيناوا، وسطيًّا، أكثر بسبع سنوات من الأمريكيين، وهم يتمتعون بأطول حياة خالية من أي عجز جسدي، في العالم . تطلق الأساطير الصينية القديمة على هذه الجزر الرملية، التي تبرز من مياه بحر الصين الشرقي الزرقاء اللامعة، اسم (أرض الخالدين) . في هذه الجزر هَزم رجل في السادسة والتسعين بطلًا سابقًا في الملاكمة، في الثلاثينيات من عمره . وهنا أيضًا قتَل رجلٌ يبلغ مئة وخمس سنوات من العمر أفعى سامة بملطشة ذباب، وهنا

عدد من الرجال والنساء ممن تجاوزوا المئة يفوق ما يوجد في أي مكان آخر .

افتتن الباحثون العاملون في مجلة (lanoitaN yhpargoeG) بسكان أوكيناوا جدًّا، حتى إنهم أجروا دراسات حول السبب الذي يطيل أعمار هؤلاء، فماذا اكتشف الباحثون؟ اكتشفوا أن أهل الجزيرة يأكلون في أطباق صغيرة، وأنهم يتوقفون عن تناول الطعام عندما يشعرون بالشبع بنسبة 80 % ، وأن لديهم تركيبة اجتماعية جميلة تدمجهم وهم ما زالوا رضَّعًا داخل مجموعات اجتماعية ليكبروا ويشيخوا معًا وببطء .

لكنهم - إلى جانب ذلك - يحملون رؤية للعالم تختلف اختلافًا كبيرًا عن رؤيتنا نحن الغربيين؛ فنحن نعد التقاعد مرحلة ذهبية من العمر، تحمل معها ملاعب الجولف المعشوشبة الخضراء، وشرفات أكواخ المنتجعات، وتأمُّل السُّحُب، ولكن؛ هل تعلم ماذا يطلق سكان أوكيناوا على سن التقاعد؟

هم لا يطلقون عليه أي اسم!

بل إن لغتهم لا تشتمل على كلمة للدلالة على التقاعد .

لا يوجد - بالمعنى الحرفي للكلمة - في لغتهم أي كلمة تشير إلى مفهوم التوقف كليًّا عن العمل، وبدل ذلك ففي لغتهم كلمة (

iagiki) (وتُلفظ إكي غاي)، ومعناها التقريبي (سبب استيقاظك صباحًا)، وبإمكانك تفسير ذلك بأنه الأمر الذي يحفِّزك أكثر من غيره .

يوجد في أوكيناوا مدرب كاراتيه يبلغ من العمر مئة وسنتين، الإكي غاي الخاص بهذا المدرب هو ضمان استمرار الفن القتالي الذي يدرِّسه . وهناك أيضًا صياد عمره مئة سنة، الإكي غاي الخاص به هو إطعام عائلته، وهناك أيضًا امرأة عمرها مئة وسنتان، الإكي غاي الخاص بها هو حمْل حفيدة حفيدة حفيدة حفيدتها .

هل يبدو لك ذلك مجرد هراء؟

كان توشيماسا سون وزملاؤه في كلية الدراسات العليا للطب، في جامعة (ukohoT)، يظنون أن مفهوم الإكي غاي ربما كان مجرد هراء، ومن ثم أخضعوا هذا المبدأ للاختبار . فقضى العلماء المذكورون سبع سنوات في سنداي (iadneS)، في اليابان، يدرسون ظاهرة طول عمر أكثر من ثلاثة وأربعين ألف ياباني راشد، وانصب تركيزهم على السن، والتحصيل الدراسي، ومؤشر كتلة الجسم، والتدخين، وممارسة التمارين الرياضية، والوضع الوظيفي، ومظاهر التوتر، والتاريخ المرضي، بل وحتى تقييم الشخص ذاته لوضعه الصحي؛ ثم

سأل العلماء كل شخص ممن جرت دراسة أوضاعهم: «هل لديك إكي غاي في حياتك؟» .

هل تعلم ماذا اكتشف العلماء؟

تبيَّن أن المشاركين في الدراسة، ممن ذكروا وجود إكي غاي في مستهل الدراسة، كانوا غالبًا من المتزوجين والمتعلمين ويمارسون عملًا ما، وكان تقييمهم لوضعهم الصحي عالي المستوى، كما كانت مستويات التوتر لديهم منخفضة .

ماذا كانت النتيجة بعد انتهاء الدراسة التي استمرت سبع سنوات؟

كانت نسبة 95 % من الأشخاص الذين لديهم إكي غاي في حياتهم أحياء!

أما نسبة الأشخاص الذين ليس في حياتهم إكي غاي، والذين ظلوا على قيد الحياة، فلم تتعدَّ 83 %.

هل تعلم ماذا أهديتُ ليسلي السنة الماضية؟

بطاقة إكي غاي . صنعت بطاقتين من ورق النماذج الإنشائية، وطويتهما، ووضعتهما على الطاولتين الصغيرتين الموجودتين إلى جانبي السرير . كلفتني البطاقتان عشرة سنتات تقريبًا، وكتب كل منا على بطاقته الإكي غاي الخاصة به، واحتفظنا بالبطاقتين، كلًّا في مكانها . كتبت هي: «تحويل العقول الغضة

إلى قادة مستقبليين»، وكتبت أنا: «تذكير نفسي والآخرين بمدى ما نتمتع به من حظ سعيد لمجرد كوننا على قيد الحياة» .

وتركنا البطاقتين على الطاولتين الصغيرتين الموجودتين إلى جانبي السرير؛ لكي نتذكرهما فور استيقاظنا، وأحيانًا قد نغيِّر محتوى ما كتبناه على البطاقتين؛ فقد غيَّرتُ الإكي غاي الخاص بي مدة وجيزة ليصبح: «الانتهاء من تأليف معادلة السعادة » .

لماذا حددنا عبارات الإكي غاي تلك؟

لأنها سبب استيقاظنا صباحًا .

عند وجود بطاقة إكي غاي أمامك لدى استيقاظك صباحًا... يتحدد مسارك .

4

الدرس البسيط والعظيم الذي يمكن أن نتعلمه من قصة أليس في بلاد العجائب

تذكِّرني فكرة الإكي غاي، المتمثلة في وجود هدف محدد، بجملتي المفضلة من كتاب أليس في بلاد العجائب، للمؤلف لويس كارول (llorraC siweL):

وصلت أليس ذات يوم إلى مفترق طرق، وشاهدت قطة مبتسمة من نوع (erihsehC) تجلس على شجرة .

سألتها أليس: «أي طريق ينبغي أن أسلك؟» .

أجابت القطة: «إلى أين تنوين الذهاب؟» .

أجابت أليس: «لا أدري» .

قالت القطة: «إذًا، لا يهم أي طريق تسلكين» .

5

الفكرة المرعبة التي خطرت ببال الألمان والتي دمرت كل شيء لكل إنسان

من أين أتت فكرة التقاعد؟ دون هدف، دون سبب للبقاء؟

لا يهم أي طريق تسلك ما دمت لا تدري إلى أين أنت ذاهب .

ما من شك بأننا جميعًا قد نمر بأيام عصيبة في مكان العمل، فقد يتصرف المديرون بعصبية، وقد يخيِّب زملاؤنا في العمل آمالنا، ولكن العمل يمنحنا الهدف والانتماء والاتجاه، أما التقاعد فهو يقتلعنا من المسننات الدائرة في العالم، ويلقي بنا على الشاطئ كالعظام النخرة؛ فتشعر بنفسك كما لو أنك في اللامكان، فلا شيء تفعله، ولا مكان تعاود الذهاب إليه ثانية، أبدًا .

لماذا تراءى لنا أن هذا الوضع فكرة صائبة؟

من الذي خطرت بباله هذه الخطة؟

الألمان .

نعم، لقد كان ابتكارهم لفكرة التقاعد عام 1889م من حيث لا يدري أحد، هو الذي أسَّس لهذا المفهوم للجميع، وكان يُقصد بالتقاعد تأمين شواغر عمل للشباب عن طريق دفع رواتب لمن بلغوا الخامسة والستين فما فوق، كي لا يقوموا بأي عمل إلى أن يموتوا .

لكن ثمة فرق كبير بين ألمانيا عام 1889م والعالم الذي نعيش فيه حاليًّا، فقد كان متوسط الأعمار آنذاك سبعة وستين عامًا .

في عام 1889م، قال مستشار ألمانيا أوتو فون بسمارك (kramsiB noV ottO): «الأشخاص الذين أصبحوا غير قادرين على العمل بسبب السن أو العجز، لهم كامل الحق في رعاية الدولة»، فإذا أخذنا بالحسبان أن عامين فقط كانا يفصلان بين سن التقاعد ومتوسط العمر، فقد كان من السهل على بسمارك قول ذلك؛ إذ كان ذلك قبل اكتشاف البنسلين بأربعين عامًا!

حدد بسمارك في نهاية المطاف معيارًا عالميًّا قسريًّا للتقاعد، وهو سن الخامسة والستين، ولم يكن لهذا الرقم من مغزى سوى قربه من السن الذي يموت فيه الناس، ثم تابعت الدول المتطورة الأخرى على هذا المنوال في السنوات اللاحقة، وهكذا إلى عصرنا الحالي .

يُظهر الجدول المأخوذ من كتاب (dna esopruP tnemeriteR ni rewoP)، لهارولد كوينيغ (dloraH gineoK)، المتخصص في شؤون التقاعد، النسبة المئوية للرجال الذين لا يزالون يعملون وهم بعمر يتجاوز الخامسة والستين، وذلك حسب السنة:

1880م - 78%

1900م - 65%

1920م - 60%

1930م - 58%

1940م - 42%

1960م - 31%

1980م - 25%

2000م - 16%

وفيما يأتي مقطع من تاريخ التقاعد كما يصفه في كتابه الرائع:

في البداية، كانت نسبة كبيرة من الشعب الأمريكي تنظر إلى التقاعد - ولا سيما التقاعد القسري - نظرة سلبية. وأظهرت بعض الدراسات أن 50 - 60% ممن تجاوزوا سن الخامسة والستين قد يستمرون في العمل إذا كان من الممكن تأجيل

التقاعد... وترى نظرية الفاعلية (yroehT ytivitcA) أن التقاعد كان انتهاكًا لحاجة الأشخاص المسنين إلى العمل رغبة بالاندماج الاجتماعي والمهني...

وبعد الحرب العالمية، أصبح كبار السنِّ في أمريكا جيلًا منفصلًا أكثر عن بقية المجتمع الذي لم يقدِّر قيمتهم ومساهماتهم، أما البالغون الشباب الذين عاشوا وعملوا، واعتنوا بعائلاتهم قرب منازل آبائهم في الماضي، فقد أصبحوا أكثر تنقلًا بسبب الوظائف التي كثيرًا ما اقتادتهم إلى ولاية مختلفة أو في أنحاء البلاد؛ وفي الوقت نفسه أصبح كبار السنِّ أكثر أمنًا من الناحية المالية؛ بسبب المعاشات التقاعدية وبرامج التأهيل، وصاروا يعيشون أطول بصحةٍ أفضلَ؛ بسبب التقدم الطبِّي وأنماط الحياة الصحية، وبفضل التمويل المتوافر والتقدم الصحي، بدأ كبار السنِّ بتقليل الاعتماد على الأبناء وبقية أفراد الأسرة الآخرين، ويقول المؤلف مارك فريدمان (craM namdeerF) إنَّ مقاولي أوقات الفراغ قد استغلوا هذا (الفراغ الثقافي)، ودخلوا هذا القطاع لتقديم رؤيتهم عن (السنوات الذهبية) لكبار السنِّ .

ظهرت أول ملامح هذه الجهود في عام 1951م، عندما ناقشت شركة كورنينج (noitaroproC gninroC) في اجتماعٍ لها اقتراح حملة تسويق وطنية لتوعية الناس ممن

تجاوزوا الخمسين من العمر بكيفية التمتع بأوقات فراغهم، وكانت الإستراتيجية بتعظيم الترفيه، وغرس الشعور لدى كبار السنِّ جميعًا بأنَّ هذا من حقهم الطبيعي، وقد انخرطت شركات التأمين المرتبطة بالمعاشات التقاعدية في هذا الأمر؛ عن طريق الدعاية المكثَّفة لدروس التحضير للتقاعد، التي تُشجع المسنين على الانفصال عن المجتمع، والتركيز على الاستهلاك، والانشغال بالذات، وكانت هذه بداية تحوُّل النظرة إلى التقاعد ليصبح مدة للراحة والاسترخاء والمتعة التي يتطلع إليها كلُّ أمريكي لقاء جهده الذي بذله طيلة حياته، وقد بُذِلت كثير من الجهود للتصدي للمبدأ القائل إنَّ للعمل قيمة بحدِّ ذاته، وذلك بذريعة أنَّ الحاجات النفسية والاجتماعية التي يغطيها العمل يمكن تلبيتها خارجه بطبيعة الحال .

في 3 آب/أغسطس 1962م، أبرزت مجلة التايم في غلافها موضوع النمو السريع للمسنين الأمريكيين ممن لديهم كثير من الوقت والمال، لكن لا مكان لهم في المجتمع، وتحدثت المقالة عن مدينة صن للمطوِّر العقاري ديل ويب، وهي مدينة مخصصة للمسنين، حيث تركِّز هذه المدينة على أوقات الفراغ في أريزونا وأماكن أخرى، وأنَّها ستكون نقطة تحوُّل في صورة أمريكا للتقاعد ليصبح زمن المتعة وحبِّ الذات، وبالفعل كانت النتائج مذهلةً؛ ففي عام 1951م تقاعد 5 % من الرجال الذين يتقاضون مخصصات الضمان الاجتماعي؛ سعيًا إلى

الراحة والفراغ، وفي عام 1965م أشار 17 % من تلك الشريحة إلى أنَّ الراحة هي السبب الرئيس للتقاعد من العمل، وبحلول عام 1982م قال 50 % من الرجال إنَّهم يتقاعدون سعيًا للراحة والفراغ .

وبينما حمل الأمر نتائج إيجابية لبعض كبار السنِّ الذين اتبعوا هذا الطريق، أدى أيضًا إلى استغراق كثيرين في حبِّ الذات والتحامل والتوترات مع الشباب، وأيضًا الضجر وعدم الشعور بالمساهمة في المجتمع وحياة الآخرين .

دعونا نتذكر ثلاثة أمور أساسية:

التقاعد مفهوم جديد لم يكن له وجود قبل القرن العشرين في أي مكانٍ من العالم باستثناء ألمانيا، ولم يكن له وجود قبل القرن التاسع عشر في أي مكان .

التقاعد مفهوم غربي، لا وجود له في أوكيناوا اليابانية مثلًا، أو في كثيرٍ من مناطق العالم النامي، ولا يلعب المسنون هناك الجولف كلَّ يومٍ، ويستمرون في تقديم ما لديهم لأسرهم ومجتمعهم .

التقاعد مفهوم ناقص، فهو يقوم على ثلاثة افتراضات غير صحيحة: أنَّنا نستمتع بعدم فعل أي شيءٍ بدلًا من الإنتاج، وأنَّه يمكننا تحمل نفقات العيش الرغيد دون كسب مال لعقود، وأنَّنا

قادرون على الدفع للآخرين لعقود مقابل عدم السعي لجني المال بعد التقاعد .

6

عندما تكون وسط عملية التغيير.. تكون قد أنهيتها

«كان وليام سافير كاتب خطابات للرئيس نيكسون، وهو الكاتب الحائز جائزة بوليتزر عن مقالاته لصحيفة نيويورك تايمز التي كتب فيها اثنين وثلاثين عامًا، وبعد ثمانيةٍ وعشرين عامًا من كتابته افتتاحية الصحيفة مرتين في الأسبوع، بالإضافة إلى عمود الأحد الشهير باللغة الإنكليزية، قرر أن يطوي صفحة العمل هذه في 2005م في سن الخامسة والسبعين .

لم يتقاعد سافير بعد مرور عشر سنوات على (سن التقاعد) بالصورة التقليدية، بل بقي مواظبًا على كتابة عمود الأحد كلَّ أسبوع (أي تخلى عن كتابة الافتتاحيات)، وتولى وظيفةً جديدةً؛ رئاسة مؤسسة دانا أربع سنواتٍ أخرى حتى وفاته إثر إصابته بسرطان البنكرياس عام 2009م؛ إنَّه العمل حتى النفس الأخير .

ما أود قوله هو أنَّه عندما تخلى سافير عن كتابة الافتتاحيات مرتين أسبوعيًّا في اليوم الشهير يوم الرابع والعشرين من شهر كانون الثاني/يناير عام 2005م، شعر الناس بخيبة أمل كبيرة!

فقد كانت تلك نهاية صوتٍ قويٍّ، فكيف تعامل سافير مع تلك المناسبة؟ كتب افتتاحية عنها بعنوان (لا تتقاعد أبدًا)! وفيما يأتي بعض المقتطفات:

كان حائز جائزة نوبل؛ جيمس واتسون الذي بدأ ثورةً علميةً بمشاركته في اكتشاف بنية الحمض النووي، واضحًا معي عندما قال منذ بضع سنواتٍ خلت: «لا تتقاعد أبدًا، فالدماغ بحاجةٍ إلى التمرين وإلا فإنَّه سيضمر» .

إذًا، لماذا أودِّع قراء الافتتاحيات بعد أكثر من 3,000 عمود؟ لم يدفعني أحد لذلك، ومع أنِّي في الخامسة والسبعين من عمري، فإنَّني ما زلتُ بحالةٍ جيدةٍ، ولا أعاني الملل السياسي، وقد حظي مقالي الأخير حول ظلم تسونامي وسفر أيوب، بأكبر ردود بالبريد خلال 32 عامًا من العمل .

سأذكر هنا سبب استمراري في العمل: في مقابلةٍ مع وكيل إعلانات الشيخوخة، بروس بارتون، منذ خمسين عامًا، قال لي الرجل شيئًا أشبه بنصيحة واتسون عن الحاجة إلى الاستمرار في الخوض بأمورٍ جديدةٍ، والتي استغرقت فيها، إذ قال: «عندما تكون في طور التغيير فأنتَ تتغيَّر»، لقد خرج بقولٍ مأثورٍ ما زلت أنسبه إليه منذ ذاك الحين .

وإذا ما جمعنا هاتين النصيحتين: لا تتقاعد أبدًا، بل خطط لتغيير حياتك المهنية للمحافظة على نقاط الاشتباك العصبي

لديك متشابكة، فستختبر بنفسك المسار الذي سلكتُه، وقد يرغب القراء أيضًا في التفكير في إستراتيجية لطول العمر .

نتمتع جميعًا بحياةٍ أطولَ، ففي القرن الماضي ارتفع متوسط العمر المتوقع للأمريكيين من عمر 47 إلى 77، ومع العلاج المستقبلي لأمراض السرطان وأمراض القلب والسكتة الدماغية، ومع تطور فروع الهندسة الجينية، وترميم الخلايا الجذعية وزرع الأعضاء، سيتجنب الجيل الناشئ المرض، وسيكون بمقدوره ترميم نفسه ودفع حدود الكتاب المقدَّس لعمر (السبعين) .

لكن ما الغرض من ذلك؟ فإذا كان الجسم سيترهل ويضل الدماغ طريقه، فسيعني هذا أنَّ طول العمر سيصبح عبئًا على النفس والمجتمع؛ لذا فإنَّ تمديد حياة الجسم سيكتسب معنى حقيقيًّا عندما نحافظ على حياة العقل .

ويجب علينا إعادة التدريب والتحفيز في (آخر الحياة، تمامًا كما في بدايتها)، ويتعامل الرياضيون والراقصون مع الحاجة إلى إعادة التدريب في الثلاثينيات من عمرهم، والعمال في الأربعينيات، والمديرون في الخمسينيات، والساسة في الستينيات، والأكاديميون وكبار شخصيات وسائل الإعلام في السبعينيات، وتكمن الخدعة هنا بالبدء بهواية تخفيف الإجهاد في حياتنا المهنية مبكرًا، وهو ما نحتاج إليه فيما بعد بصفتها مهمة

نـهائية لتمرين العقل . يمكننا ترك العمل، لكننا نترك معه الانخراط المنعش والمفيد للعقل .

في الشتاء الافتتاحي لعام 2005م انقسمت حكومة واشنطن بحماسٍ حزبيٍّ بشأن الحاجة إلى وسيلةٍ لحماية حسابات الضمان الاجتماعي لجيل العشرينيات الحالي في عام 2040م، لكن عاجلًا أم آجلًا سنبتلع هذه الرصاصة، فالأمن الاقتصادي الشخصي هو التحرر من الخوف .

لكن؛ كيف يخطط كثيرون منَّا لحسابات النشاط الاجتماعي؟ فالتجديد الفكري ليس في صلب اهتمام الحكومة الجديدة، ولا يؤدي تأمين استمرارية التفاعل الاجتماعي إلى تعميق أي عجز؛ وبينما نقوم بإرساء أساس الأنشطة المستقبلية في خضم المهن الحالية، نرفض تسخيف فكرة التقاعد، ومن ثم تفوتنا فرصة التعرُّض لرياح التجديد المنعشة .

ستؤدي العلوم الطبية والجينية إلى إطالة حياتنا، سيتمكن علم الأعصاب من جعل عقلنا رشيقًا في الشيخوخة، ويجب أن يستفيد الجميع من تلك العطايا الفيزيائية والعقلية في المستقبل .

عندما تكون في طور التغيير والتعلُّم والعمل لتبقى منخرطًا في الحياة، عندها فقط فأنت تتغيَّر وتتعلم وتتقدَّم .

يُقدِّم لنا العمل كثيرًا من العطايا البسيطة والمجانية كلَّ يوم، وهي أهم من أي رقمٍ على (شيك) راتب العمل؛ لأنَّها تساعدنا

على عيش حياةٍ غنيةٍ حقًّا، وتتغلب الحرية التي نشعر بها من جراء وظيفةٍ مرضيةٍ على الألم القاسي للفراغ في أي يوم .

7

كلمات العمل الأربع

لماذا العمل؟ دعونا نقسّمه إلى أجزاء!

دعونا نعد إلى الخلف 1 . 2 مليون عام؛ قبل الإنترنت، والحواسيب، والتلفاز، والصحف، وقبل آبائك، وأجدادك، وأسلافك، وقبل المدن، والمباني، والسيارات، والدراجات الهوائية، والأضواء، والملابس، والمجوهرات، وقبل الموسيقى، والفن، والكلام، وقبل الزواج، وقبل النار، والسلاح، وقبل كلِّ شيءٍ نعرفه .

لم يكن هناك سوى الأرض الفارغة؛ الأشجار والماء والتراب

.

ومن ثم، وعلى حين غرَّةٍ، ظهرنا على السهول الأفريقية، لكن لنكن صادقين، لم يبدُ وكأنَّنا سنستمر طويلًا، إذ إنَّنا غير قادرين على الطيران ولا السباحة، ولا نمتلك مخالب ولا أسنانًا كبيرة، ولا يمكننا الرؤية في العتمة، ولا الجري أسرع من وحيد القرن، ولا قدرة لنا على التغلب على الشمبانزي، ولا نحمل

كثيرًا من مؤهلات استمرارنا، بل على العكس بدا أنَّنا سنكون طعامًا للفهود والنمور العملاقة المفترسة ذات المخالب الضخمة، والأسنان القاطعة بطول 12 إنشًا .

وعلى الرغم من هذا، وبعد 1 . 2 مليون عام، بقينا على قيد الحياة في حين انقرضت الثدييات التي كانت مسيطرةً على الكوكب، ومعها كثير من الحيوانات الأخرى التي كانت موجودةً في تلك الأزمان .

ماذا يعني هذا؟ إنَّه يعني أنَّ لدينا سرًّا، وهو مختبئ بين آذاننا؛ إنَّه الدماغ البشري، العضو الأكثر تعقيدًا في الكون برمته، وهو من ساعدنا على السيطرة على الكوكب .

لقد تضاعف حجم أدمغتنا منذ 1 . 2 مليون عام، ونما عدد البشر ليتجاوز سبعة مليارات نسمة، بعد أن كان عدَّة مئاتٍ متناثرين هنا وهناك .

بوساطة أدمغتنا اكتشفنا كيف نترك بيض النعام الفارغ في الخارج عندما تهطل الأمطار، وكيف نضع العصي الجوفاء في الأرض لتجميع المياه في مدد الجفاف، وبوساطة تلك الأدمغة طورنا أدوات الصيد مثل الرماح والخناجر لقتل الحيوانات وتناول لحومها، وبواسطتها طورنا لغةً وبناء قدرةٍ على التواصل بيننا؛ بدأت هذه الأدمغة بالعيش في قبائل والاعتماد على الآخرين في مجتمعات، ومن ثم طوَّرت تلك الأدمغة

التعاطف والرغبة في رعاية الآخرين في القبيلة، لكي يعتنوا بنا أيضًا .

كانت أدمغتنا أساس نمونا كأكثر الأنواع اجتماعيةً على الكوكب؛ لأنَّه - وبكلِّ بساطةٍ - إذا لم تكن اجتماعيًّا في ذلك الحين فإنَّك ستموت، وتُظهر الدراسات اليوم أنَّ اتصالاتنا الاجتماعية هي الدافع الوحيد والأكبر لسعادتنا .

وقد كتب مؤلف نيويورك تايمز دانيال جيلبرت، في كتابه الذي كان من الكتب الأكثر مبيعًا التعثُّر بالسعادة gnilbmutS ssenippaH no)): «إذا أردتُ التنبؤ بمقدار سعادتك، فسأحتاج إلى معرفة شيءٍ واحدٍ عنك، لن أسأل عن جنسك أو دينك أو صحتك أو دخلك، بل سأسأل عن قوة علاقاتك بأصدقائك وعائلتك» .

يسألني الناس دائمًا: ماذا تعني أنَّك تعمل في وول مارت؟ ألا تقضي جلَّ وقتك في كتابة الكتب وإلقاء الخطابات؟

لا، محال، أقول لهم إنني سأصاب بالجنون إن جلست في المنزل في غرفةٍ مظلمةٍ متسمرًا أمام الشاشة طوال اليوم، وسأشعر بالوحدة؛ فالأهمية الحقيقية للعمل هو في كونه أمرًا اجتماعيًّا، إنَّه ما يُضيف الثراء لأيامنا، من خلال التشارك في المواصلات، واتباع دورات تعليمية، وبيئات العمل المفتوحة، والحملات الخيرية، والمؤتمرات، ومجموعات الإصغاء،

ورسائل الامتنان بالبريد الإلكتروني، ووجبات الإفطار الجماعية يوم الجمعة، وبدء اللقاءات بتقدير بعضهم، ونوادي كتب الأعمال، وغذاء مجموعات الإدارة، وعشاء التعارف، والذهاب إلى صالة الألعاب معًا، وحتى معرفة سياسات الاجتماع .

لا يمكن أن نكون سعداء من غير أن نكون اجتماعيين، ويوفر العمل التحفيز الاجتماعي الرئيسي .

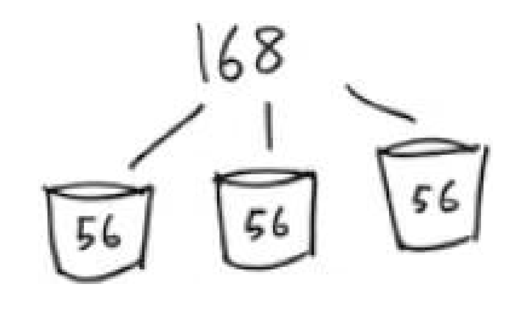
هيكلة

فيمَ يشترك كلٌّ من وارن بافيت، وجاي زي، وباراك أوباما، وأوبرا وينفري، وبراد بيت، ومارك زوكربيرج، وبونو، وألين دي جينيريس، والدالاي لاما، وبيل غيتس؟

في أنَّهم من الأغنياء والمشاهير بطبيعة الحال، لكن ثمة أمر آخر؛ فهم جميعًا لديهم 168 ساعة في الأسبوع، لا أكثر ولا أقل! ولا يستطيع أغنى رجل في العالم شراء مزيد من الوقت، فالوقت ليس للبيع؛ ومن ثم فإنَّ السؤال ليس عن كيفية الحصول على مزيد من الوقت إنما عن كيفية الاستثمار الفعَّال للوقت، لا يمكننا الحصول على وقتٍ أكثر، لكن يمكننا هيكلة وقتنا بما يخدم حياتنا بأفضل وجه، ويوفر العمل هذه الهيكلية .

اسمحوا لي بتوضيح ما أرمي إليه:

أولًا، تكمن جمالية 168 ساعة في إمكانية تقسيمها إلى ثلاثة



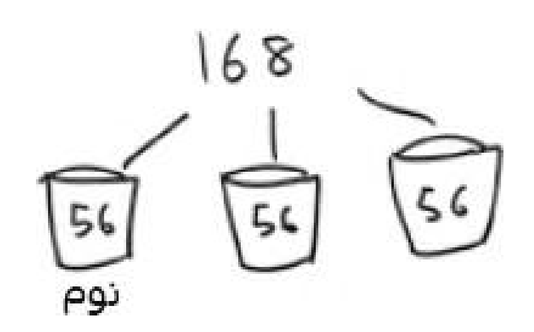
أقسام بسهولة تامة:

تهانينا! لديك ثلاثة مقادير من ستٍّ وخمسين ساعة كلَّ أسبوع
.

بعد كلِّ عطلةٍ أسبوعيةٍ، لدى كلِّ شخصٍ على الأرض 168 ساعة، وعليهم تمضية كلِّ ساعةٍ منها بمجرد انتهاء العطلة الأسبوعية؛ لأنَّ الوقت أمر ابتدعناه ووضعناه لينظم فوضى الحياة، وهو مفهوم حرٌّ وسهل وموجود على الدوام... ولا نشعر بألمٍ إذا هدرناه .

أحبُّ النوم ثماني ساعاتٍ كلَّ ليلةٍ، ولا يمكنني دومًا النوم بهذا القدر، لكن الأطباء والبحوث جميعها تقول إنَّها ضرورية لصحتنا، إلا إذا كان هناك رعاية لأطفال حديثي الولادة؛ يختار معظم الناس وقت ذهابهم إلى الفراش، أما وقت النهوض للعمل فلا مجال لاختياره.. إذًا، ما تكلفة سبع ليالٍ من ثماني ساعات في الأسبوع؟

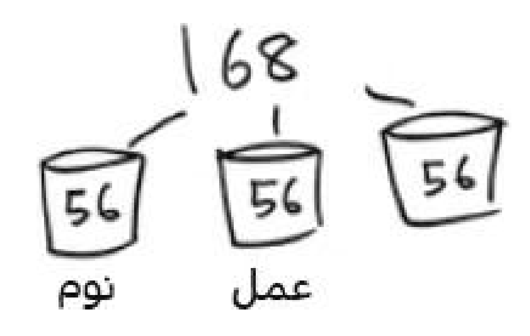
إنَّـها 56 ساعة .



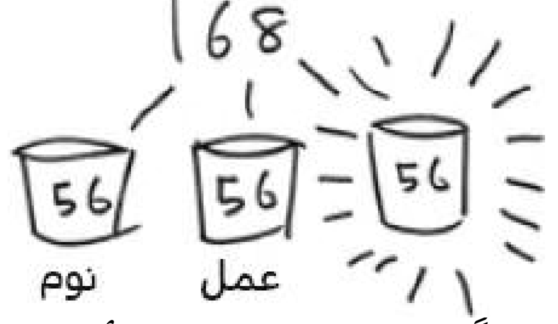
مقدار الست والخمسين ساعة .

أعملُ في وظيفةٍ بدوامٍ كاملٍ في وول مارت، وعلى الرغم من أنَّ علي العمل أربعين ساعةً كلَّ أسبوع، فإنَّني أُضمِّن وقت قيادتي السيارة من المكتب وإليه بصفته عملًا أيضًا؛ فأنا أفكر في العمل وأذهب إليه، وربما أستهلك وقتًا على الهاتف مع شخص ما بخصوص العمل، أعدُّ هذا كلَّه ضمن العمل، وأحيانًا أراسل ً زميلًا في العمل أو مديرًا بالبريد الإلكتروني، وربما أنجز بعض الأمور المتعلقة بالعمل في الليل، وفي المجموع يمكن القول إنَّ عملي هذا يكلفني الحصة الثانية من تقسيمات أوقات الأسبوع؛ أي ستًّا وخمسين ساعة .

الحصة الثانية من الساعات



ينطبق هذا الأمر على معظم العاملين من الناس؛ مقدار للنوم ومقدار للعمل، ويبقى هنا المقدار المهم المتبقي؛ إذ لديك مقدار



من ستٍّ وخمسين ساعةً كاملة متبقية، أما إذا كنتَ تنام أو تعمل أقل من ستٍّ وخمسين ساعةً فمبارك! إذ إن الثلث المتبقي لديك أكبر من المتبقي لديَّ .

هذا مقدار الثلث المتبقي لديك .

لديك حصة الثلث من الساعات المتبقية كلَّ أسبوع! إنَّها المدة التي يمكنك فيها الذهاب لتناول العشاء، أو تمضية الوقت مع الأصدقاء، أو مشاهدة الأفلام مع أطفالك، أو لعب كرة القدم في فريقك، أو الذهاب إلى نادٍ لرفع الأثقال، أو مهاتفة الأصدقاء، أو

الاتصال بالوطن، أو تدريب فريق البيسبول الذي يلعب فيه ابنك، أو الكتابة في المقاهي، أو الاستماع إلى الموسيقى، أو السهر .

نكسب هذا الثلث من الساعات بفضل مقدار ساعات العمل، وهكذا فإنَّنا نركِّز ونستثمر طاقاتنا على نحو مثمرٍ بفضل هيكلة وقتنا، فنكسب ونُشبِع متعتنا في الثلث المتبقي من الساعات؛ والعمل هو من يتيح لنا هذه الهيكلة! والعمل هو من يدفع تكاليف هذه الهيكلة .

ومن الإثنين إلى الجمعة، عندما لا نعمل من خمس ساعات إلى تسع في أسابيعنا، ستصبح حياتنا ضبابيةً، وسنشعر بالحاجة الماسة إلى العمل، فنحن بحاجةٍ إلى المال، والتحفيز الاجتماعي، وبحاجةٍ إلى موازنة تلك الأمور مع قضاء الوقت مع العائلة والأصدقاء والأطفال .

فكِّر في الطريقة التي تريد فيها قضاء حصة الثلث كلَّ أسبوع؛ أما أنا فقد شغلت حصة الثلث المتبقية من الساعات في آخر عشر سنواتٍ مضت من حياتي في كتابة موقع 1000 moc.sgnihtemosewa ، وكتابة كتاب عن الروعة (emosewA fo kooB ehT) ومتمماته، وقدَّمتُ كثيرًا من المحاضرات وورش العمل، وأسست معهد السعادة العالمي (ssenippaH labolG rof etutitsnI)، وطوَّرت الأفكار

حول عيش حياة سعيدة، وهي أفكار تملأ هذا الكتاب الذي تقرؤه، كلُّ هذا خلال محاولتي تمضية وقتي بتطبيقها!

لقد كلفتني تلك الاهتمامات حصة كاملة عشر سنوات .

وهكذا، فإنَّ ما أرمي إليه هو حاجتنا وحقنا في قضاء حصتنا الثالثة من الوقت على ما يثير شغفنا؛ لذا اعرف كيف تمضي حصتك الثالثة من الوقت، واحرص على تمضيتها في أمورٍ تحبُّها .

تحفيز

أحب التعامل مع الأطفال الصغار بعمر ثلاث سنوات، وأحبُّ الطريقة التي يرون العالم بها، فهم يرون العالم للمرَّة الأولى؛ إذ يحدِّق طفل السنوات الثلاث في حشرةٍ تعبر الرصيف لنصف ساعةٍ، وتغمره الدهشة لمشاهدة مباراة بيسبول، فيستغرق في قرقعة العصي وهدير الجماهير ورائحة الفشار، وقد يمضي ما بعد الظهر في قطف الهندباء في الفناء الخلفي ليضعها في كوبٍ من الماء وسط مائدة العشاء، لذلك فإنَّ وجود شعور التحفيز هو نوع من إخراج طفل السنوات الثلاث القابع في دواخلك!

هناك مئات المسرَّات الصغيرة المنتشرة من حولنا في العمل، وللأسف قد نغفلها، لكن العمل يوفر لنا مسرَّات عديدة بسيطة كلَّ يومٍ، عندما يومئ الجميع إثر شيءٍ قلته في الاجتماع، والرجل الذي يصلح الناسخة لك، والعودة من تناول الغداء

لتركن سيارتك في أفضل موقفٍ متاحٍ لك، وعندما ينتهي الاجتماع مبكِّرًا، وزميل عملٍ يُرشِدكَ إلى اختصارٍ على لوحة المفاتيح لتسهيل العمل على حاسبك، وكعكة متبقيةٍ في مطبخ المكتب، والشعور الرائع إثر إنهاء مشروع كبير في الوقت المحدد، وعلمك بإنجاز عملٍ عظيمٍ، وعندما يزيِّن أحدهم حجرة عملك بمناسبة عيد ميلادك .

عندما أتحدث إلى الشركات أطلب من الجميع قضاء ثلاثين ثانيةً في تدوين شيءٍ واحدٍ رائعٍ مما حدث معهم في العمل؛ ونكون قد تركنا بطاقاتٍ صغيرةً على كراسيهم مقدمًا، ثم أطلب من الناس مبادلة بطاقاتهم مع أحد زملائهم ممن لم يتحدثوا إليه سابقًا، لنقرأ ما كُتب على هذه البطاقات أمام الغرفة فيما بعد، ولا تمرُّ ثوانٍ حتى تحصل آلاف الأشياء الحلوة معًا .

«عندما يكون هناك ماء ساخن متبقٍّ في الغلاية، فلا يكون ثمة حاجة إلى تسخين المياه»، «عندما يتأخر الشخص الذي ستجتمع به أكثر منك»، «عندما يشكرك المدير» .

تكمن الفكرة هنا في أنَّ العمل يمنحنا مكانًا للتعلم واكتشاف أشياء جديدة متعلقة بحياتنا وعالمنا، وفي النهاية نحن لا نوظِّف زملاءنا في العمل؛ لذا سيكون هناك مختلف الأعمار والخلفيات والخبرات والأفكار التي لا يمكننا الحصول عليها دومًا من الأصدقاء والعائلة .

يضرب التقاعد هذا التعلم والرؤية، ولا يسمح لنا باستكمال تجربة التحفيز لعالمنا .

قصة

في عام 1899م اُبتُكِر جهاز تنظيم ضربات القلب؛ عندما تحدث جون ألكسندر ماك ويليام في المجلة الطبية البريطانية (lanruoJ lacideM hsitirB) عن اكتشاف ما ينتج عن النبضة الكهربائية لقلب الإنسان من (انقباض البطين)، وبكلماتٍ أخرى: يمكننا إعادة النبض للقلب بإعطائه دفعة طاقة! وفي عشرينيات القرن الماضي ظهرت نسخة مبكِّرة من جهاز تنظيم ضربات القلب، بحيث يوصل بقلب الإنسان، وبالجدار، وكان هذا أمرًا رائعًا! باستثناء وقت انقطاع الطاقة.. إذ ينقطع الأمل حينها .

ومع ذلك استخدموا هذه النسخة المبكِّرة لإنقاذ رضيع حديث الولادة في عام 1928م في سيدني الأسترالية، وبعد عشر دقائق دقَّ قلب الطفل، وفجأةً ظهرت إمكانية للنجاة، ولم يحدث تطور يُذكر في جهاز تنظيم ضربات القلب بين ثلاثينيات القرن الماضي والحرب العالمية الثانية، ولم تُضف إليه تقنية جديدة، أو تسويق، لماذا؟ لقد حُظر استخدامها، فقد ظن الناس أنَّ جهاز تنظيم ضربات القلب (يحيي الموتى)، ولم تعجبهم فكرة العبث بالطبيعة، ويبدو أنَّهم قد شاهدوا كثيرًا من أفلام الزومبي .

وأخيرًا عاد الجهاز إلى الحياة في الستينيات، وانتشر بفضل شركةٍ تُدعى ميدترونيك (cinortdeM) .

لماذا أخبركم بكلِّ هذا؟ لأنَّ ميدترونيك لديها قصة عظيمة، فما مهمتهم؟ وما قصتهم؟ وما أهدافهم؟ هذه نسخة منقحة مما يفعلونه: المساهمة في رفاهية الإنسان من خلال تخفيف الألم، والتعافي من الأمراض، وإطالة الحياة .

إنَّها قصة جميلة وعظيمة ومثيرة للإعجاب، فإذا كنت من العاملين في ميدترونيك، يمكنك القول: «أسهم في إطالة الحياة والتعافي»، وهم يفعلون ذلك حقًّا، وتنشر الشركة قصتها ومساهمتها في الحياة من خلال طباعتها على جدران المكاتب، وإتاحة فرصة قراءتها من قبل المرضى؛ ليعرفوا كيف تمس أجهزة ميدترونيك حياتهم، وهذا ما يحصل في الاجتماعات الكبيرة للشركة، وهل لك تخيُّل شعورك عندما صعدت فتاة ذات أحد عشر عامًا إلى الخشبة لتقرأ كلمةً قالت فيها: «شكرًا لكم على مساهمتكم في إطالة حياة والدي ثماني سنوات بعد تعرضه لنوبة قلبية، لقد التقطت صورًا وعشت ذكريات لم أكن لأمتلكها لولا أجهزتكم؟» .

وأراهن أن قصة شركتك لا تقل شأنًا، لكلِّ شركةٍ قصتها! فشركة الكولا أرادت منح العالم استراحات سعيدة، وتعلِّم كلية إدارة الأعمال في هارفارد القادة كيفية إحداث فرقٍ في العالم،

ويسهم موقع الفيسبوك في جعل العالم أكثر تواصلًا، وتمنح موسوعة الويكيبيديا المعرفة الإنسانية لكلِّ فردٍ مجانًا، وتمنع وتخفف اللجنة الدولية للصليب الأحمر من المعاناة والألم البشري، وتُنظِّم شركة جوجل معلومات العالم .

قصة!

يوفر لك العمل فرصة أن تكون جزءًا من أمرٍ أكبر من شخصك، تطوَّعْ في مكتبة وستسهم في نشر المعرفة للمجتمع، درِّسْ في كلية وستسهم في تنمية الأعضاء المنتجين في المجتمع، اكتبْ لحساب أكبر مدونة في المدينة وستسهم في بناء مجتمعها .

أما التقاعد فما مساهمته؟ إنَّه ينتشلك من قصتك الإنتاجية، ولن تكون جزءًا من أمرٍ أكبر منك بعد الآن، وهذا ما يكبح هدفك في الحياة .

لذا لا تتخلَّ عن العمل، فهذا يعني تخليك عن العناصر الأربعة: الاجتماعية، والهيكلية، والتحفيز، والقصة، وهي العناصر التي تتغذى يوميًّا من وجودك في العمل، انسَ أمر المال، لأنك ستفقد العناصر الأربعة المهمة، وهي أهم بكثيرٍ من المال .

الحلم الخطأ الذي يسيطر علينا جميعًا

لم تتسنَّ لي فرصة سؤاله عن تلك الأيام، لكنها كانت الأيام الأكثر حزنًا للسيد ويلسون في الأسابيع الأخيرة لعمله قبل تقاعده، لم يشأ التقاعد، فقد أحبَّ التلاميذ، وأحبَّ المدرسة، وأحب مساعدة الأولاد في شق طريق حياتهم .

أجبرته الحكومة على التخلي عن الأمر الذي لطالما أراد ممارسته، أبعدوه عن فنجان القهوة الصباحي صباحات الإثنين مع أمناء مكتب الإرشاد، وعن مشوار الرواق وقت الغداء، وعن الطاقة اليومية المنبعثة من مئات المراهقين، وأبعدوه عن مهارته في حلِّ المشكلات العائلية للأولاد، ومساهمته في تقوية أدائهم الدراسي، وترسيخ قوة اتخاذ القرار لديهم، أبعدوه عما أحبَّه كثيرًا .

علمني السيد ويلسون أن أفكارنا عن التقاعد غير صحيحة، وأنَّه ليس الحلم الموعود، فنحن لا نريد ألا نفعل شيئًا، بل نريد أن نفعل ما نحبُّه .

كانت هازل ماك كاليون في الثالثة والتسعين من عمرها عندما قررت التقاعد من عملها بصفتها عمدةَ مدينة ميسيساغا في أونتاريو، وهي خامس أكبر مدينة في كندا، وذلك بعد توليها تلك المهمة أكثر من أربعين عامًا متواصلة، إذ فازت في اثني عشر

انتخابًا على التوالي، وبقيت في منصبها أكثر من ثمانية رؤساء وزراء كنديين!

لماذا استمرت أكثر من ثلاثين عامًا بعد (سنِّ التقاعد)؟

لقد أجابت عن ذلك السؤال بقولها: «ما زال هناك كثير من التحديات.. ولا أعرف ماذا سأفعل، وأريد البقاء في حالة انشغال» .

إنَّنا بحاجة إلى التحديات، تحديات تغرس فينا الشعور بالعطاء، والتعلم، والشعور بتطوير أنفسنا والعالم، تحديات تعزز إحساسنا بالحياة وتجاربها، فنشعر وكأنَّنا قادرون على تقديم شيءٍ ما .

ووفقًا لقاموس ميريام ويبستر، تعني المفردة الإنكليزية لتقاعد (tnemeriter): «الانسحاب من موقع المرء أو من المهنة أو من الحياة العملية النشطة»، وبعبارةٍ أخرى: الانقطاع والذهاب إلى المنزل، أن تذوي بعيدًا عن الحياة النابضة . وماذا يحصل عندما تنسحب من الحياة العملية النشطة؟ سيدهمك الخمول، الذي يعني (قضاء الوقت من دون نفع)، وماذا يحصل عندما تكون بلا نفع؟ ستصاب بالملل .

وبالعودة إلى قاموس ميريام ويبستر، فإنَّ الملل (moderob) هو: «حالة الضجر والضيق مع الشعور بانعدام الاهتمام» .

الشعورُ بالضجر بسبب الفراغ، هل هذا ما ترغب فيه؟

يقول المؤلف الإندونيسي توبا بيتا: «تتقدم بالعمر فور تفكيرك بالتقاعد» .

وهكذا، فما الحلم الكاذب الذي يجمعنا جميعًا؟

إنَّه التقاعد .

نشرت مجلة فورتشن (enizagam enutroF) تقريرًا يقول إنَّ أخطر سنوات حياتنا هي سنة ولادتنا.. وسنة تقاعدنا .

قتل التقاعد موجهي المفضَّل لسببٍ واحدٍ؛ وهو أن التقاعد يعني تخلينا عن هدفنا في الحياة، الذي يرفدنا بالشيء الكثير، فيجعلنا في تخطيط دائم في خدمة هذا الغرض، ومع الفقدان المفاجئ للعناصر الأربعة: الاجتماعية والهيكلية والتحفيز والقصة، سنجد أنفسنا في سهلٍ قطبيٍّ قاحلٍ وباردٍ وكئيب، مع الندم على ما ظنناه حلمًا جميلًا، هل هذا ما عملنا طيلة حياتنا من أجله؟ وهل هذه هي جنة التقاعد الموعودة؟

لكن ما من جنة تقاعد، تذكَّر العناصر الأربعة عندما تشعر بالضياع .

يعج العالم بالمشكلات والتحديات والفرص التي تنتظر ناسًا من أمثالك لإنجاز ما عليهم فعله من أعمالٍ هادفةٍ ومجديةٍ، هناك كثير مما يمكنك فعله، وهناك كثير من الأماكن التي

تنتظرك، وعندما تنظر جيدًا فسترى كثيرًا من المشاريع الدسمة والقضايا الملتهبة التي تنتظر دورك فيها .

حافظ على قدرتك على التعلم والتغيير والنمو، وعدني ألا تتقاعد أبدًا!

كن سعيدًا أولاً
افعل ذلك لنفسك
تذكّر النصيحة
لا تتقاعد أبدًا

السر الخامس

كيف تكسب أكثر مما يكسب حامل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة هارفارد

1

ما تأثير هارفارد في أجرك؟

تغرس فيك هارفارد شعورًا بالغنى

مشيت خلال الحرم الجامعي طوال عامين، يراودني الشعور بأني أمثل دور الثري في فيلمٍ يدور عن حكم العالم وامتلاكه كلِّه؛ ففي المبنى الجامعي في جامعة هارفارد تجد أشجارَ البلوط السامقة التي تنحني بهدوءٍ للريح، وتلقي بظلالها غير الكثيفة على المباني الجميلة من الطوب الأحمر، ونباتاتِ اللبلاب المشذبةَ، والمروجَ الخضراء على مدِّ النظر، والطلابَ الذين يفتحون الأبواب الخشبية الجميلة ذات الثلاثين قدمًا بسهولةٍ قبل الدخول إلى المكتبات المرصوفة بالرخام، وفي الاستراحات بين الصفوف يسارع الطلاب لطلب السوشي من المقصف، وتناول الطعام مع الأصدقاء على الأرائك الجلدية ذات اللون البني، المقابلة لجدرانٍ تغطيها تحف فنية أصلية باهظة الثمن .

يشعر الطلاب في كلية إدارة الأعمال في هارفارد بالغنى؛ لأنَّهم إما أغنياء أساسًا، أو هم على وشك أن يكونوا كذلك، إذ إنَّ متوسط راتب الخريج منها 120,000$! وليكون الأمر واضحًا، يبلغ متوسط دخل الأمريكي 24,000$.

وهذا يعني أنَّ الشاب البالغ من العمر ستة وعشرين عامًا، مع سنتين من كلية إدارة الأعمال، ذو دخلٍ يعادل خمسة أضعاف دخل المواطن الأمريكي العادي، وقد تضاعف راتبي ثلاث مرَّات تقريبًا بعد تخرجي في جامعة هارفارد . نعم، تجعلك هارفارد تشعر بالغنى لأنَّها تجعلك غنيًّا حقًّا، أليس كذلك؟

2

(هل الجميع حمقى؟)

شعرت بالحزن عندما تخرجت، إذ تفرَّق أصدقائي كلُّهم في مختلف الاتجاهات بعد رحلةٍ دراسيةٍ عظيمة، وهكذا قُلبت تلك الصفحة فجأةً، وبعدها:

انتقل مارك وزوجته إلى هيوستن، وحصل على وظيفةٍ في شركةٍ استشاريةٍ راقيةٍ، وذهب قرابة ربع خريجي كلية إدارة الأعمال في هارفارد للعمل لدى شركات استشارية، حيث ساعات العمل الطويلة والصعبة، إلا إذا حطُّوا في بلدتهم نتيجة مهمةٍ ما، وباستثناء ذلك كان عليهم الطيران صباحات الإثنين بعيدًا عن منازلهم ليعودوا إليها مساءات الخميس، وذلك كلَّ أسبوع، وكل شهر، إلى الأبد .

وذهب كريس إلى واشنطن العاصمة ليكون المدير المساعد في مدرسةٍ خاصةٍ كبيرةٍ، وقد حافظنا على اتصالٍ بيننا، لكنني

لم أتصل به إلا وكان في العمل، تحدثنا عن أعمالنا وسألته: «هل تنام في هذه الأيام؟»، فقال: «حسنًا، أذهب إلى العمل كل يوم السابعة صباحًا تقريبًا، وأعود قرابة التاسعة مساءً، وعليَّ الذهاب إلى العمل بضع ساعاتٍ في عطلة نهاية الأسبوع كذلك، لذلك نعم أنام كفاية، لكن لا أكثر من ذلك» .

أما ريان فقد انخرط في أعمال الأسهم الخاصة في نيويورك، حيث يحصل ربعٌ آخر من خريجي كلية الأعمال على وظائف مالية راقية في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية، أو الأسهم الخاصة، أو صناديق التحوط، وهم يساعدون الشركات الكبرى أن يشتري بعضها بعضًا، والاستثمار في الأصول غير السائلة، وإنشاء استثمارات معقدة، لكن ريان أخبرني أنَّه يبدأ العمل في العاشرة صباحًا وينتهي منه في الحادية عشرة ليلًا كل أيام الأسبوع!

واتجهت سونيا للعمل في وادي السيليكون في شركة تكنولوجيا كبيرة، إذ توظف شركات التكنولوجيا العملاقة ما يقرب من ربع آخر من خريجي كليتنا، وهذه الشركات مشهورة لوجباتها اللذيذة، وخدمات تنظيف الملابس، وطاولات البينج بونج في المكاتب، وعندما تواصلت مع سونيا بعد عامٍ من تخرجنا أخبرتني أنَّها تحبُّ عملها، وأنَّها تعمل قرابة الثمانين ساعةً في الأسبوع .

بدا هذا جنونًا بالنسبة إلي، لكن أصدقائي كلّهم كانوا يعملون من ثمانين ساعةً إلى مئة ساعةٍ في الأسبوع، وعدد ساعات الأسبوع كله 168 ساعة فقط!

إذًا، أين هي حصتهم الثالثة من الساعات؟

أذكر أنَّني أخذت في التفكير: هل الجميع مجانين؟

عادت ذاكرتي إلى جامعة هارفارد، وتذكرت عشاءً مع مجموعة من شركة ماكينزي للاستشارات خلال أمسية توظيف، لقد طاروا إلى بوسطن ودعونا إلى العشاء في مطعمٍ فاخرٍ، شربنا مشروبات باهظة الثمن، وتناولنا الطعام اللذيذ، وتحدثنا عن قضايا العالم في ساعاتٍ مبكرةٍ من اليوم، كان ذهني محمومًا بفضل المحادثة المحفِّزة، وكان هؤلاء الرجال ودودين ولطفاء وفي غاية الذكاء، وكانت ليلةً عظيمةً .

لكن ما أذكره أكثر من غيره، أنَّه عندما انتهينا قرابة الساعة الثانية صباحًا، عاد مستشارو ماكينزي إلى العمل! وأخذوا يقفزون من مكالمةٍ إلى أخرى مع فرقٍ في شنغهاي، مع أجهزتهم المحمولة لإرسال رسائل البريد الإلكتروني طوال الوقت، أو ليضعوا اللمسات الأخيرة على العروض التقديمية لليوم التالي، كلُّ هذا في الثانية صباحًا!

يأتي معظم الاستشاريين والأعضاء الماليين من خريجي كلية إدارة الأعمال في هارفارد، وهم يعملون تقريبًا من ثمانين ساعة

إلى مئة ساعة في الأسبوع، وعليه؛ هل يحصلون فعلًا على 120,000$ في السنة الواحدة؟

3

الحسبة الوحيدة لمعرفة المبلغ الذي تكسبه فعلًا

هل تتذكر الكسور؟ تعلمتها في الصف الرابع في صفٍّ متعفنٍ مع خفقان أنوار السقف في المدرسة الابتدائية، وقد بيَّنت لنا الطباشير الوردية على اللوح الأسود كيف تُكتب النصف على شكل 2/1، أو ثلاثة أرباع على شكل 4/3، حيث تكون 3 هي البسط و4 المقام، كما في (جلستُ على الأريكة مرتديًا لباسًا رياضيًّا أتابع التلفاز طوال ليلة السبت، وتناولت 4/3 القطعة من بيتزا باباروني) .

حسنًا، وراتب هارفارد الذي هو 120,000$ هو كسر أيضًا، وهذا يعني أنَّك تجني:

يبدو هذا عظيمًا! لكن هناك مشكلة صغيرة مع هذا الكسر، فلا أحد يعمل كلَّ ساعة في السنة، ومن ثم فلا معنى للحديث عمَّا تجنيه طوال عام من العمل، إذ ستبدو الرواتب حينها عملاقة .

وهذا ما يحصل مع خريجي هارفارد؛ إذ يأخذون (شيك) راتبهم في ليلة رأس السنة الجديدة مع المصافحات القلبية:
«مبارك سامبسون، لقد رفعت أرقام مبيعاتك طوال الاثني عشر شهرًا الماضية، بعد عامٍ صعبٍ من العمل المضني كلَّ يومٍ، وها أنت تكسب هذه، (شيك) راتبك السنوي» .

لا نكسبُ كميات ضخمة من المال لسنواتٍ من العمل، إنما نكسب دولارات قليلة لساعات من العمل؛ عندما عملت مربيَ أطفال للمرَّة الأولى حصلت على 5$ في الساعة، وهي صفقة رائعة تمامًا لمشاهدة برنامج (ألف [(1)]) مع طفلين في الثامنة من عمرهما، مع تناول كميات غير محدودة من الجبنة، ثم عملت أعمال بستنة مع والديَّ مقابل 10$ في الساعة، وكان هذا كرمًا منهما، إذ إن أجر تلك الأعمال أقل من هذا المبلغ، لكنني ساعدتهم على تفادي دفع تأمين صحي ضد أخطار تلك الأعمال، ويعمل بعض أصدقائي في أعمال البناء لقاء 12$ في الساعة، وآخرون يعملون منقذين في المسابح مقابل 16$ في الساعة، والفكرة هي: أنَّ جميع الأعمال تُدفع أتعابها بالساعة، وبعضها يبلغ أربعين ساعةً في الأسبوع، وآخر ثمانين، وبعضها مئة وعشرين، لكن الأمر لا يتعلق بالمال الذي تجنيه، فالبسط هو المال الذي تحصل عليه، والمقام هو عدد ساعات العمل، والأعمال كلُّها مرتبطة بساعات العمل .

يجني خريجو كلية إدارة الأعمال في هارفارد ضعفين أو ثلاثة أضعاف الأموال التي يجنيها كثير من الناس، لكنهم يعملون ضعفين أو ثلاثة أضعاف عدد الساعات أيضًا، وعندما تعمل بهذا النحو فسيكون من الصعب إيجاد الوقت الكافي لتنظيف الدرب، واللعب مع الأولاد، أو الاهتمام بالحديقة؛ لذا ستضطر إلى توظيف أناسٍ بسعرٍ متواضع للساعة لإنجاز هذه الأمور، وسيكون بإمكانك الاستمتاع، فمن الواضح أنَّ المال الذي تجنيه كافٍ لتمضية أجمل العطلات والذهاب إلى المطاعم الفخمة، وقد يوفر لك هذا المال أكثر من هذه المتع، لكن لن يكون لديك وقت لهذه المتع، فحصتك الثالثة من الساعات قد تلاشت .

لذا فكِّر جيدًا: هل المهم بالنسبة إليك الشعور بالفخر لدرب قد نظفته حديثًا، أو متعة مشاهدة أطفالك وهم يكتشفون كلمةً جديدةً، أو رؤية الزنابق التي زرعتها في الخريف تُزهر أخيرًا في الربيع؟

ليس هناك أي مشكلة مع نمطي الحياة السابقين، لكن فكِّر في الحياة التي تريد أن تعيشها حقًّا .

4

كيف يمكن لمدرِّس أو لمساعد مدير مبيعات بالتجزئة أن يكسبا أكثر مما يكسب حامل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة هارفارد؟

خريج هارفارد	مدير مساعد في متجر بيع بالتجزئة	معلم	المبالغ بالدولار
120,000	70,000	45,000	الراتب في السنة
أسبوعان	أسبوعان	12 أسبوعًا	عطلة
50	50	40	أسابيع العمل في السنة
85	50	40	عدد الساعات في الأسبوع
4250	2500	1600	عدد الساعات في السنة
28	28	28	الأجر في الساعة

حان الوقت لوضع الجداول، وهنا ستجدون مقارنةً بين ما يجنيه خريج إدارة الأعمال من هارفارد، وبين ما يجنيه أصحاب الوظائف الشائعة مثل مدير مساعد في متجر بيع بالتجزئة ومعلمي الابتدائية .

يجني جميعهم 28$ في الساعة .

من أين حصلت على هذه الأرقام؟

حسنًا، من المقرر أن يعمل المعلمون سبع ساعات في أيام المدرسة (عادة ما بين الثامنة والنصف صباحًا والثالثة والنصف بعد الظهر)، مع ساعة استراحة لتناول الغداء، دعونا نقرِّب المجموع إلى ثلاثين ساعة عمل في الأسبوع، لكننا جميعًا نعلم مدى صعوبة عمل المدرسين، ونعلم أنَّ عملهم لا يتوقف على تلك الساعات؛ فوالدي معلم، وزوجتي ليزلي معلمة أيضًا، وهم يُحضرون عملهم إلى المنزل، ومن ثم يبلغ متوسط عمل المعلم ساعة أو ساعتين كل ليلة في التصحيح والتحضير والتدريب؛ لذا فقد أضفت عشر ساعات في الأسبوع وفق ذلك .

وبالنسبة إلى المديرين المساعدين في متاجر البيع بالتجزئة، فمن المقرر لهم العمل أربعين ساعةً في العادة، لكنها مهمة صعبة، وكثيرًا ما يعملون بعد مناوبتهم أو قبلها، حيث تظهر مشكلات معيَّنة، أو يكون هناك أسئلة ما، أو قد يتصل بهم الناس وهم في المنزل، لذلك فقد أضفت عشر ساعات في الأسبوع احتسابًا لهذا الجهد .

أما الخمس والثمانون ساعةً لخريجي كلية إدارة الأعمال في هارفارد، فقد اعتمدت في عدد الساعات على معلوماتي، وبحوثي وتجربتي الشخصية، فهم يعملون في الحفلات الاستشارية في غرف الفنادق في شيكاغو، أو يسافرون بعيدًا

من أجل صفقة مصرفية استثمارية، مما لا يتيح لهم تمضية أمسيات أو عطلات من دون عمل .

وعلى الرغم من دقة هذه الأرقام عمومًا، فإن هناك استثناءات بطبيعة الحال، فقد يعمل مدرِّس ما خمسًا وثمانين ساعةً في الأسبوع، أو يعمل خريج هارفارد أربعين ساعة، لكن لنبقَ هنا على تلك الأرقام العامة، إذ يحمل هذا السرُّ معنى بين طياته للجميع .

ما الخلاصة؟

الخلاصة أنَّ الجميع يجني 28$ في الساعة!

إذًا، كيف يمكنك كسب مال أكثر من حامل ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة هارفارد؟

هناك احتمالان بالنسبة إلى الدخل السنوي:

1. اعمل ساعات أكثر ومن ثم ارفع دخلك السنوي.

2. اعمل ساعات أقل وفي الوقت نفسه ارفع دخلك السنوي!

وهذا ينجح، فعندما تنجح في رفع قيمة وقتك، فأنت تجني مالًا أكثر من خلال العمل ساعاتٍ أقل وجني مالٍ أكثر، لكن انتظر: هل أقول لك أن تعمل أقل؟ بتاتًا! ولا تكمن فكرتي في أن تتخلى عن مهنتك أو شغفك أو اهتماماتك، إنما مجرَّد حساب ما تجنيه في الساعة وأخذ علم بالناتج، تذكَّر هذا الرقم، وأبقه في رأسك،

لديَّ أصدقاء ممن يعملون طوال اليوم وهم محامون في وسط المدينة، وهم يمازحونني قائلين: «عندما أحسب ما أجنيه في الساعة يتضح لي أنَّه أقل من الحدِّ الأدنى للأجور»، وهم محقون! وبصراحة لا أفهمهم .

لا تقبل بأقل من الحدَّ الأدنى للأجور .

إذًا، لا تكمن الطريقة في كسب مالٍ أكثر من خريج الماجستير في إدارة الأعمال في جني راتب سنوي أكثر من $120,000 أو $150,000 أو $500,000، إنما يُقاس الأمر بكم تكسب في الساعة، وأن تعمل على رفع قيمة ساعتك، بحيث تمضي وقتك في العمل على أمور تحبُّها فحسب .

يبلغ متوسط العمر المتوقع في عالمنا اليوم سبعين سنةً، ننام ثلثها، أي إنَّ لدينا أربع مئة ألف ساعة استيقاظ في مجمل حياتنا . لديك أربع مئة ألف ساعة تقضيها كلَّ حياتك .

افهم ما يجنيه خريج هارفارد فعليًّا في الساعة، وارفع قيمة ساعة عملك، وأنفق كلَّ ساعة من حياتك في عمل ما تحبُّ فعله حقًّا .

(1) برنامج ألف (FLA) سلسلة تلفازية للأطفال. (المترجمة).

كن سعيدًا أولاً

افعل ذلك لنفسك

تذكّر النصيحة

لا تتقاعد أبدًا

ارفع قيمة ساعة عملك

السر السادس

السر لئلا تكون مشغولًا مرة أخرى

1

افعل هذا وسوف تعيد وقت الفراغ فجأة إلى حياتك

لسنواتٍ شاهدت كثيرًا من رجال الأعمال يذوون من الإرهاق وكأنَّهم يحترقون! فقد أنهكوا أنفسهم لأقصى حدٍّ، ونحن نجد الاستشاريين الذين يسافرون لأشهر يصابون بنوبات قلق على متن الطائرات، ويعاني كبار المديرين التنفيذيين في الأربعينيات النوبات القلبية أو السكتات الدماغية ومحاولات الانتحار . لا أريد تخويفكم، لكن رجال الأعمال الذين يعملون أكثر من اللازم يحترقون من الداخل، وهو احتراق ليس من النوع الجيد .

وهنا شكل توضحي آخر في الأسفل، يعبر عن الوقت المتاح، ويعكس ما تعلمته من أولئك القادة الذين تمكنوا من إدارة (العمل المكثف) و(التفكير المكثف)، وبدلًا من فحص أنفسهم في المستشفيات، يعلم هؤلاء كيف يوفقون بين موجات التفكير والعمل بمهارة عالية؛ وقد رأيت هذا جليًّا لدى رئيس تنفيذي لشركة ضيافة، وهو ملياردير وتاجر بضائع فاخرة، ومؤلف حاز رتبةَ الأفضل مبيعًا في النيويورك تايمز ثلاث مرَّات . إن الأمر لا يتطلب شخصيةً محددةً، أو بنيةً جسديةً، أو مزاجًا ما، كلُّ ما تحتاجه هو التوازن .

يساعدك الشكل التوضيحي في الأسفل على إنجاز مزيد من العمل، مع سعادة أكبر خلال إنجازه، إنَّها أخبار جيدة لكم مديري المستقبل، ولأحبابكم وأطفالكم .

في الزاوية اليمنى العليا من هذا الشكل هناك العمل، العمل، العمل، التفكير، التفكير، التفكير، وعندما نجهد أنفسنا لأقصى طاقة، نكون هناك في الزاوية العليا، حيث أقصى تفكير مقترن بأقصى وتيرة عمل! الاستيقاظ طوال الليل للتحضير لمؤتمر، وأسبوع قبل الانطلاقة الكبيرة، وأوَّل شهر في العمل؛ قد يبدو الأمر رائعًا أن يكون المرء في تلك الزاوية .

لكن إن كنت هناك فأنت في غمرة اللحظة وقلب الحدث، لكنك تحترق!

نعم، إذا كنت ممن يعملون كثيرًا ويفكرون كثيرًا، فأنت ممن يحترقون من الطرفَين . أيُّ طرفين؟ طرف التفكير وطرف العمل .

اعتبر من الشاعرة الحائزة جائزة بوليتزر إدنا سانت فنسنت ميلاي [(1)] ، التي نشرت في حزيران/ يونيو 1918م:

شمعتي تحترقُ من الطرفينْ

ولن تدومَ طوالَ الليلْ

لكنها، يا أعدائي، ويا أصدقائي

تعطي نورًا جميلًا

الاحتراق يعطي نورًا جميلًا، نعم، إنَّه لمن العبث التوقف عن العمل لأنَّك تنجز كثيرًا، وإنتاجيتك لا تُصدق! إنَّها عالية جدًّا، ويتدفق الأدرينالين من الغدد ذات حجم البطارية الصغيرة فوق الكليتين ليبقيك مشحونًا، وحذار من آلية التغذية المرتدة؛ إذ إنها غير مأمونة الجانب، نعم تستحق المكافأةُ الكبيرة جهودًا إضافيةً، ويرسل لك العملاء بطاقات شكر لتفانيك في العمل، ويهنئك مديرك لتحقيق النسب العليا من الإنتاج... ومن ثم يطلب نسبًا أعلى وأعلى . هل هذه الأمور التقديرية خبيثة؟ لا يمكن أن تكون كذلك، لكنها ذات أثر جانبي خطِر للغاية على نموذج الأعمال الناجح .

قال لي شريكٌ بارزٌ في شركة استشاراتٍ مرموقةٍ في إحدى أمسيات العشاء: «نلتقط نخبة الجامعات المرموقة المتعطشين للمكافآت والمديح، ثم نتبع سياسة الجزرة والعصا؛ فالأعمال والترقية قادمان، ومن ثم يهرولون بكل قواهم خلفها، وكلما اجتازوا عقبةً نضع لهم جائزة أكبر... وعقبةً أقسى» .

الاحتراق مغر جدًّا لأنه منتج جدًّا .

ولم أتعجب عندما سمعت الرئيس التنفيذي لعمليات التجزئة يقول في أحد المؤتمرات: «أن يشتري مدير متجر منزلًا فهذا مؤشرٌ سيئٌ، إذ يعني هذا أنَّه يستقر، أي قد يصبح مملًا؛ لذا ننقل أفضل المديرين من مدينةٍ إلى أخرى، ليكون لديهم مجتمعٌ جديدٌ وأنظمةٌ اجتماعية ومهنيةٌ جديدة ليطوِّروها، إذ تمنح الأفكارُ الجديدةُ المتاجرَ طاقةً عظيمةً، وما إن يشعرون بالراحة حتى ننقلهم من جديد!» . لم يقل هذا خلال جلوسه خلف مكتبٍ مصنوعٍ من خشب الماهوجوني، مربتًا على رأس هرَّةٍ، ومطلقًا ضحكاتٍ شريرةً، إنما قال ذلك مشاركًا أفضل ما يناسب عمله، إذ عليه إنجاز أفضل ما عنده .

لا خطأ في الاحتراق، لكن الخطأ في الوصول للإرهاق . يمنح إنجاز المرء الكثير شعورًا رائعًا، لكن احذر العمل الجاد جدًّا زمنًا طويلًا، إذ تبدأ الأمور بالانزلاق، على أنَّ قلةً قليلةً من الناس يمتلكون الشجاعة لإخبارك أنَّك أوشكتَ على تحقيق أقصى ما يمكنك تحقيقه، إذ تأتي الانهيارات العصبية والانفصالات الحزينة بالدموع والنوبات القلبية لكن بعد فوات الأوان .

ما الحل؟ عليكَ إنشاء مساحةٍ خاصةٍ بك .

إنَّ المساحة الخاصة بك هي عكس الاحتراق تمامًا؛ إذ لا تفكير ولا عمل؛ إنَّها إجازة على شاطئٍ رمليٍّ دون مخططاتٍ أو هواتف أو أفكار، والاستلقاء على الشاطئ وأشعة الشمس تداعبك، مع الأمواج المتلاطمة من بعيد، ليهجر عقلك كلَّ شيءٍ ضاغطٍ ويصمت . هذه هي المساحة الخاصة بك، إنَّها ليست إجازةً بخطة عملٍ موضوعةٍ، وطنين بريدك الإلكتروني في الخلفية؛ فهذا لا يوقف أجزاء التفكير والعمل في الدماغ، أما الحُجَر الخشبية، ومنتجعات التأمل، وحتى إغلاق باب الحمام على نفسك، فقد يعطيك مساحةً خاصةً بك، وأنت بحاجةٍ إلى هذه المساحة، لكن أحذرك أنَّ هذه المساحة شبيهةٌ بالاحتراق، قد تصبح سامةً إذا كانت بجرعاتٍ عاليةٍ .

ماذا أعني بهذا؟ تقاعدت والدتي من وظيفتها الحكومية في الوقت نفسه الذي غادرنا فيه المنزل أنا وأختي، وكان والدي يقود سيارته حول المدينة حتى ذلك الحين، وهكذا وجدت والدتي نفسها وحيدةً في المنزل دون علاقاتٍ اجتماعيةٍ، أو أنشطة مخططٍ لها، أو حتى مجموعةٍ من الأصدقاء، وهكذا عاشت مرحلة تفكيرٍ عظيمةً، لكن في نهاية المطاف لاحظتْ أنَّ أيام الأسبوع قد اختلَطت بأيام العطلات، وهكذا أصبحت المشكلات الشخصية غير منتجةٍ، ببساطةٍ، لم يكن لديها ما تفعله أو تفكر فيه، واستمر هذا حتى انضمامها إلى نادٍ للعب البريدج وإلى شبكةٍ مهنيةٍ، وأصبح لديها حفيدةٌ تهتم بها ليومٍ في الأسبوع

. يمكن أن يقودنا الفراغ دون تاريخ نهايةٍ إلى الدوران في دواماتٍ .

ماذا يحصل في الصندوقين الآخرين .

يعني التفكير أنَّك تفكِّر، إنَّه بسيطٌ جدًّا، فأنت تفكر بعمقٍ، وتبعد نفسك عن فعل أي شيءٍ، لكن عقلك يعمل؛ إنَّ تدوين يومياتك، وتأليف كتابٍ، والتحدث عن قضيةٍ في العمل مع صديقٍ أو شريكٍ أو مع المعالج النفسي، كلُّها أشياءُ عظيمةٌ عند ممارستها، وهي تؤمن الاسترخاء جسديًّا، وهو ما يسمح لك بالانغماس التام في أفكارك .

يعني العمل أو فعل أي شيءٍ أنَّك تمارس فعلًا ما لكن دون تفكير! أنت تمارس هذا الفعل فحسب، وهكذا الأمر مع المشي الطويل في الجبال، والتمرين المجهد، والأنشطة الجسدية، يصل الدم إلى عضلاتك ليرتاح عقلك، وفي كلِّ لحظةٍ تكون في إحدى خانات الجدول الأربع، وفي كلِّ لحظةٍ يجب أن تعرف في أي خانةٍ أنتَ، وما الخانة المقبلة . يتبدل السعداء بين هذه الخانات، إنَّهم يبدلون ويدورون، ويعرفون أين هم، وكيف يجدون وقتًا للتفكير .

الكلمات الثلاث التي توجد فسحة للتفكير

هل يعني أخذ وقت للتفكير أخذ استراحة فحسب؟ وعدم فعل أي شيءٍ؟

لا، إنَّه بالتأكيد أكثر أهميةً من ذلك، فالفسحة ذاتها لها هدفٌ منتجٌ .

سنتكلم على كريس ألتشر، وهو رئيس شركة إلكترونيات نامية، تنشئ تطبيقات إلكترونية وتحويلات مادية إلكترونية، وتطوير إلكتروني، إنَّ حياته إلكترونية بالكامل، لكن يقول إنَّ أفضل أفكاره قادمة من مجموعة أوراقٍ يتركها قرب سريره؛ أخبرني رئيس تنفيذي سابق أنَّ أكبر مشكلاته في العمل قد حلَّها خلال جريه في الغابات! لا في المكتب أو قاعة الاجتماعات أو المؤتمرات . أيضًا، يقول تيدي كرافيتس الذي يدير واحدةً من أكبر وكالات إدارة المواهب في أمريكا الشمالية، إنَّه غير قادرٍ على تفسير ما يحصل له، لكن أفكاره الجديدة اللامعة تأتي عندما يقود دراجته يوم الأحد، ولهذا يحمل معه هاتفه المحمول، ويترك رسائل صوتية لنفسه أثناء ركوبه الدراجة .

وهذا ليس بغريبٍ على الباحثين الذين يشيرون إلى الأماكن التي تأتي فيها الأفكار فجأة، وهي الأماكن الثلاثة الآتية:

السرير الحمام الحافلة.

«عندما نأخذ وقتًا بعيدًا عن مشكلات العمل ورتابته اليومية، فإنَّ هذا يُفعِّل جزءًا جديدًا من عقلنا»، هذا ما يقوله كيث سوير مؤلف كتاب تفسير الإبداع ، ويقول أيضًا: «إن لم تكن الإجابة في الجزء الذي تستخدمه من عقلك، فقد يكون في جزءٍ آخرَ، فإن كنَّا محظوظين فسنرى أو نسمع شيئًا مرتبطًا بالمشكلة التي وضعناها جانبًا» .

فلنعد بالتاريخ: أين اكتشف نيوتن الجاذبية؟ تحت شجرة تفاح! وأين اكتشف نيلز بور بنية الذرة؟ أليس في مخبرٍ مع مجاهر عملاقة، أو في غرفةٍ تغطيها الألواح المليئة بالمعادلات أم في اجتماعٍ مع أعظم عقول العالم؟ لا! لقد قادته إليها صورةٌ غريبةٌ رآها في أحلامه .

أيضًا، أين اكتشف أرخميدس دافعته الشهيرة، وأنَّه يمكن حساب حجم الأجسام غير المنتظمة بكمية الماء المُزاح؟ كان ذلك قبل ألفي عام في اليونان القديمة، فهل التقى بملوكٍ، ودرس أفكار أفلاطون، وقارن أفكاره العلمية بأفكار أقرانه؟ لا! كان يضع قدمه في حوض الاستحمام عندما لاحظ الماء الفائض من الحوض، وعندما وجد الرابط صرخ «يوريكا»، التي تعني (وجدتها) .

3

كيف استفاد ألفريد هيتشكوك ووكالة ناسا ونيكول كاتسوراس من هذا السر؟

لماذا يُعد إنشاء فضاء خاص بك مفيدًا؟ أوقف تفكيرك لتعمل، وأوقفه لتفكِّر، وأوقف الاثنين وسيغزو الحماس عقلك.

واجهت ناسا مشكلة في عام 1993م؛ عندما تعطَّل تلسكوب الهوبل الفضائي، إذ كان في دورانه حول الأرض مع مرآةٍ مكسورةٍ غير قادرٍ على إتمام مهمته الفضائية، التي تتلخص في التقاطه صورًا للكون لمعرفة حجم مجرَّتنا وعمرها، وهو عملٌ ذو أهمية فائقةٍ. وفي تلك الأيام كانت ناسا ما تزال تعاني من آثار محنتها بكارثة القمر الصناعي شالنجر عام 1986م، وخسارة قمر صناعي مراقب للمريخ قبل ذلك بعامٍ واحدٍ، وقد كلفها هذا 813 مليون دولار! وها هو ذا التلسكوب يطير في الفضاء دون جدوى، لا بد أن هذا سيجعلها أضحوكةً، ومن ثم فقد فاعتراهم التوتر، وذلك ما حدا بمساعد مدير ناسا لمشاريع الطيران جوزيف روثنبرغ للقول: «شعرنا جميعًا بضغطٍ إضافيٍ، ماذا لو اقتطعوا من التمويل أو أوقفوا البرنامج!».

وهكذا، فقد فعلت ناسا ما يفعله كثير من المنظمات الهلعة الواقعة في مشكلات كبيرة، فراهنوا على كلِّ شيءٍ، وبدأت ناسا

بإنفاق تمويلها وعامٍ من وقتها في تدريب أفضل رواد الفضاء من ذوي الخبرة، بمعداتٍ مصنوعةٍ لهذه المهمة بالتحديد، في محاولةٍ منها لإصلاح المرآة المكسورة، إذ وجب عليهم إنقاذ سمعتهم، ولكنْ واجهتهم مشكلةٌ واحدةٌ، فبعد مرور الأشهر وإنفاق العلماء للنقود، لم يستطع أحدٌ معرفة كيفية تركيب المرآة داخل التلسكوب، فمن أين سيأتي الحلُّ؟ ومن أنشأ المساحة؟

ذات يومٍ، وخلال استحمام أحد مهندسي ناسا، وهو جيم كروكر، في فندقٍ في ألمانيا، لاحظ رؤوس المرشّات المركّزة على قضبانٍ معدنيةٍ قابلةٍ للتعديل في الحمامات الأوروبية، فلمعت في رأسه فكرة استخدام هذه التقنية في تركيب مرآةٍ جديدةٍ داخل التلسكوب؛ وكانت لحظة الوضوح هذه السرَّ في إصلاح التلسكوب الذي ما زال يعمل حتى يومنا هذا .

لم يكن جيم يعمل في ساعةٍ متأخرةٍ يوم الجمعة، ولم يكن في المخبر طوال العطلة، إنما كان يستحم في إجازةٍ سامحًا لعقله بإيجاد مساحته الخاصة للاسترخاء، وعندما لم يحدد طريقًا لعقله لحلِّ المشكلة وجد حلَّه الخاص، وبفضل هذا الحمام المائي يأخذ التلسكوب صورًا ملونةً بأعدادٍ كبيرةٍ ويرسلها إلى الأرض .

أخرج سيد التشويق، ألفريد هيتشكوك، أكثر من خمسين فيلمًا على مدى ستة عقودٍ، ومن بينها أفلام (سايكو) و(الطيور)، فكيف له إيجاد مساحة في أثناء عمله المجهِد على الأفلام؟

قال شريكه في الكتابة أحدَ الأيام: «عندما نصل إلى حاجزٍ ما وتصبح نقاشاتنا محتدمةً وحادةً، كان يتوقف فجأةً ويبدأ بروايةِ قصةٍ لا علاقة لها بعملنا الذي نتناوله في النقاش، وكنت أشعر بحنقٍ شديدٍ في البداية، ثم اكتشفت أنَّه يفعل هذا عمدًا، إذ لم يثق بالعمل تحت الضغط، وكان يقول: نحن نضغط ونضغط ونعمل بجدٍّ، استرخِ وستأتي الفكرة إليك بنفسها، وكانت تأتي حقًّا على الدوام!» .

يسمح إيجاد المساحة في عقلنا للأفكار بالتصادم والدوران وحدها دون توجيه من قبلنا، لتكون حرة في الحركة في جميع الاتجاهات، ونتيجةُ هذا الدوران الحرِّ - على الأغلب - ستعجبنا

.

وأحيانًا يعمل إنشاء تلك الفسحة بطرائق أقلَّ وضوحًا، فقد عرضت الرسامة التجريدية نيكول كاتسوراس أعمالها في لندن وسيول وباريس، ويصف أحد المختصين في الفن المعاصر في دار واد ديجنتون للمزادات أعمالها بأنها: «أعمالٌ شبه تجريديةٍ تتجاوز حدود اللوحات، إنَّها مشاركة لرؤيتِها مع العالم» .

ماذا تقول نيكول كاتسوراس عن إنشاء المساحة؟

«إنَّ أكثر مرحلة إبداعيةٍ في عملي في الأستديو هي المرحلة التي أُطلِق عليها (الفجوة)؛ إنها عندما يتباطأ الوقت ويتسارع معًا، وعندما يكون الوعي واللاوعي هادئين، وعندما أكون في حالة لاوعي . عندما أصل إلى تلك الفجوة أُستهلَك تمامًا في لوحتي، إنَّه نوعٌ من حالات التأمل، يصبح حولي ضجة بيضاء وهمهمة من اللاشيء، فجوةٌ في الأفكار والأصوات وكلِّ ما هو فيزيائي، ما عدا ألواني والقماش، وفي أثناء الفجوة لا أعرف كم مرَّ من وقتٍ، أو هل فعلتُ شيئًا قبلها أو في أثنائها، إنَّها أكثر أوقاتي إنتاجًا وإبداعًا، إنها المرحلة التي أنجزت فيها أفضل أعمالي» .

لكن ماذا عن المساحة البيضاء في لوحاتها؟

«أحاول إعادة تشكيل هذه اللحظات باستراحات صغيرة ضمن الصورة التجريدية؛ لترتاح عين المشاهد من الفوضى المنظمة للألوان، إنَّ لحظات السكون هذه مهمةٌ جدًّا لتقدير الأشياء الكبيرة والصغيرة من حولنا» .

إذًا كيف تنشئُ المساحة؟

كيف تحرر عقلك مثل نيوتن وبور وأرخميدس؟ كيف تفتح عقلك ليكون لديك بصيرة جديرة بناسا وهيتشكوك وكاتسوارس؟ كيف هو السبيل لتنقية أفكارك لإنشاء مساحةٍ

قادرةٍ على ابتكار أفكارٍ تنهض بعملك؟ هل الإجابة بالجري صباح يوم الأحد؟

لا، الأمر ليس كذلك، قد لا يكون لديك وقتٌ للجري، وقد يكون دماغك مثقلًا خلال جريك في الشارع، فقد يكون لديك كثير من الأمور المهمة من الاجتماعات والمشاغل .

تعرَّفنا الأشكالَ التوضيحية لإنشاء المساحة؛ وبدلًا من القول «خذ إجازاتٍ أكثر» أريد مشاركة ثلاث طرائق مترابطةٍ لإنشاء المساحة، وتعريفك بالأمور الثلاثة الواجب حذفها . فكر في هذه الطرائق مثل فرسان يحملون رماحًا كبيرةً، جاهزين للقضاء على جزءٍ من حياتك لإفساح المجال لأمورٍ أخرى، إذ تأتي المساحة من القضاء على أمور، كما نحصلً على مساحة في الغابات الكثيفة من قطع فروع الأشجار، ونحصل على المساحة في التقويم من إزالة أوقات للراحة المهنية خلال الاجتماعات، ونحصل على المساحة في حياتنا بإزالتنا للخيارات والوقت والإمكانية .

4

الإزالة الأولى: كيف تختصر وقت اتخاذ القرار إلى النصف

ترجَّلنا من طائرةٍ صغيرةٍ مجهَّزةٍ لستة ركابٍ، وخطونا على الدرج الحديدي الصغير بحذرٍ، لنجد حقولًا صفراء تغطيها

سماء زرقاء صافيةٌ . كنت الدليل السياحي لبيتر أستون، مديرِ شركة ألبسةٍ أوروبيةٍ، في رحلةٍ له خلال المحيط لزيارة متاجر الألبسة للحسومات، ونحن في اليوم الثالث لرحلتنا خلال البحيرات وفوق الجبال الصخرية والغابات الكثيفة .

وما هي إلا خمسون دقيقة أخرى حتى نزلنا من سيارة أجرة لندخل أحد المتاجر ونبدأ جولتنا، وأخذ بيتر بطرح الأسئلة والتقاط الصور في حين كنت أدوِّن الملاحظات له . تجولنا في المتجر حتى وصلنا إلى قسم الملابس، وفجأةً توقف بيتر، وبدا مذهولًا، واتسعت عيناه دهشةً، وتناول هاتفه، وبدأ بالتقاط الصور بكثافة وقد بدا الحماس عليه، وقال لي: «انظر إلى ازدحام هذا المتجر، يتجول الزبائن في هذا القسم أكثر من الأقسام السابقة! لاحظ معي أنَّ آخر متجرين لديهم مشكلة في عرض خياراتٍ واضحةٍ، فالأنماط مختلفةٌ، والألوان متنوعةٌ، والماركات غير مرتبةٍ، وسيبدو البحث فيها كالبحث عن كنزٍ» .

أومأت برأسي موافقًا، فهي سلسلة المحالِّ ذاتها، لكن بطريقة عرضٍ مختلفةٍ، وعدد زبائن أكبر وأكثر ازدحامًا .

«يبدو متجر الألبسة هذا مختلفًا تمامًا، إذ تناولوا الملابس التي شحنتها لهم الوكالة الرئيسة، وصنفوها بأسلوبهم في عرض الألوان ونمط الملابس، فالقمصان في جانبٍ، والسراويل على جانبٍ آخر، والفساتين في الخلف، وكلُّها بثلاثة ألوانٍ متناسقةٍ،

إنَّه واحدٌ من أفضل المتاجر التي رأيتها، وهو يتفوق على عديد من المتاجر ما وراء البحار» .

ثم عدنا إلى الطائرة لزيارة مزيد من المتاجر في مدينةٍ أخرى، وسألت بيتر: ما المميز في طريقة العرض تلك؟ فقال: «يأخذ الزبائن برأي مصدرٍ يثقون به، وقد قدَّم أحد الموثوق بهم اختياراته لكيلا يضطر المرء إلى ذلك، ولأن الناس ليس لديهم الوقت للتخبط في بحورٍ ضبابيةٍ من الاختيارات، فهم يستسلمون أو ينتقون اختياراتٍ غير صحيحة، ولذلك تخبرك طريقة العرض تلك أنَّ هذا هو اللون والنمط الذي تريده، خذه أو دعه، وهناك خياراتٌ أقل فتشعر بالثقة بخيارهم المعروض أمامك» .

«عملتُ في بداية مهنتي مساعدَ بائع سمك في إحدى سلاسل المتاجر الأمريكية... كنَّا نوفر جميع أنواع السمك وجميع أنواع التوابل، وكلُّها طازجةٌ ومسعَّرة جيدًا، إلا أنَّ أحدًا لم يشترها، ولم نعرف السبب، وأخيرًا اكتشفنا أنَّ العملاء كانوا خائفين من شراء السمك الطازج، فأيٌّ منها ذو طعمٍ أفضل؟ وما طريقة تتبيلها وطبخها؟ كنَّا نوفر خياراتٍ أكثر من اللازم، فغيَّرنا سياستنا، ووفرنا ثلاثة أنواعٍ من السمك في الوقت نفسه، لا عشرة أنواع أو خمسة عشر نوعًا، ونوعًا واحدًا من التوابل لكلٍّ منها، وهكذا أصبح لدى العملاء خيارٌ واحدٌ، وما إن يختار أحدهم نوع السمك حتى يضيف بائع السمك التوابل ويضعها في

كيسٍ شُرِحت عليه طريقة الطبخ»، وماذا حصل عندها؟ «تضاعفت المبيعات 500 % !» .

وهكذا فإنَّ طرح خياراتٍ أقل يعني قراراتٍ أسرعَ، فعقولنا لا تحتاج إلى إدراك كلِّ خيارٍ وتقييمه والتفكير فيه للانتقال إلى الخيار الآخر، ومن ثم فإنًّ توافر خياراتٍ أقل يعني قراراتٍ أسرع .

كيف يتخذ رئيس الولايات المتحدة والمدير التنفيذي لموقع فيسبوك قرارًا خلال نصف المدة المعتادة؟

إنَّ الحاجة إلى وقتٍ أقلَّ في التفكير في خياراتنا يعني وقتًا أكثرَ لكلِّ شيءٍ آخرَ .

ماذا يقول لنا الرئيس أوباما عن اتخاذ قراراتٍ يوميةٍ بسرعةٍ مضاعفةٍ؟ «تلاحظون أنِّي لا أرتدي سوى البدلات الزرقاء أو الرمادية» . هذا ما ورد في مقال مجلة فانيتي فير (ytinaV riaf) عام 2012م، «أحاول الإقلال من قراراتي، لا أريد اتخاذ قرارٍ حول ما سألبسه أو آكله، لأنَّ هناك كثيرًا من الخياراتٍ الأخرى التي يجب اتخاذها، وعليك تركيز طاقتك في اتخاذ القرارات، عليك بناء روتينٍ لنفسك، فلا يمكن قضاء يومٍ مشتتًا بأمورٍ تافهةٍ» .

لا يمكننا قضاء يومنا مشتتين بأمورٍ تافهةٍ .

ماذا عن مارك زوكربيرج مؤسس شركة فيسبوك ورئيسها التنفيذي؟

«أملك نحو عشرين قميصًا متطابقة تمامًا، ألبس كلَّ يومٍ الملابس نفسها، أليس كذلك؟»، هذا ما قاله في مقابلةٍ لمجلة توداي (yadoT) .

لا يذهل مارك العالم بملابسه، فهذا ليس هدفه، إنما هدفه هو بناء أكبر شركة تواصلٍ اجتماعيٍّ في العالم، وعندما يحتاج اختيارُ قميصه إلى دقيقة فهو وقت يوفره للتفكير في شركته .

حادثة بنيامين لي الغامضة

التقليل من القرارات والحدُّ منها .

يأخذني هذا إلى أوَّل عملٍ مكتبيٍّ لي قبل سنوات عديدة، وكان عمري حينها اثنين وعشرين عامًا، وكنت قد أنهيت دراستي الجامعية، ووظفتني شركة بيتر وجامبل مساعدًا لمدير وكالة كوفر جيرل وماكس فاكتر لمواد التجميل . بدأت العمل في الصيف، وكان بنيامين لي أوَّل شخصٍ التقيته في يومي الأول في العمل، وهو صيني في منتصف العِشرينيات من عمره، ذو عينين ضيقتين وشعرٍ قصير، يرتدي ثيابًا ضيقةً داكنة اللون، افترضت أنَّه معلمٌ بوذي؛ لأنَّ مكتبه لم يحوِ أي صورٍ أو لوحاتٍ أو أوراق عملٍ، إلا وعاءً من الحصى فيه ثلاثُ خيزرانات من نوع البامبو .

كان مكتب بنيامين بجانب مكتبي، وبعد عدَّة أسابيع من العمل معًا لاحظت نمط لباسه: حذاء أسود، وجوارب سوداء، وسروال أسود، وقميص ملون، يبدو أنيقًا، وكلُّ شيءٍ متجانس، وفي أحد الأيام التي عملنا فيها حتى وقتٍ متأخرٍ، سألته: «من أين تشتري ملابسك؟» .

ضحك وقال لي: «ربما لن تصدق ما أقوله، أنا أشتري مرَّةً واحدة في العام ثلاثين سروالًا داخليًّا أبيض اللون، وثلاثين جوربًا متطابقة، وخمسة عشر قميصًا، وخمسة سراويل، وأغسل ملابسي مرَّةً في الشهر . لا أطابق أزواج الجوارب، ولا أتسوَّق في عطلة نهاية الأسبوع، ولا أضيِّع وقتًا بالتفكير فيما سأرتدي، إذ أرتدي التالي في خزانتي، ومن ثم سترى هذا القميص الأزرق مجددًا بعد أسبوعين» .

تذكرتُ أنِّي وقبل شهرين أمضيت يوم أحد كاملًا بالتسوُّق لأختار الثياب التي سأرتديها في أوَّل يومٍ من العمل، وفي كلِّ صباحٍ أمضي عدَّةَ دقائق لأقرر ما سأرتديه اليوم، إضافةً إلى الغسلِ كلَّ عطلة نهاية أسبوع، والوقت الضائع في مطابقة أزواج الجوارب .

وتابع بنيامين: «وبعد حسبةٍ بسيطةٍ نتج معي أنَّ عدم التفكير فيما سأرتدي كلَّ يوم والغسل مرَّةً في الشهر، والتسوُّق مرَّةً في العام، سيوفر لي خمس عشرة دقيقة يوميًّا وسطيًّا... ولأني لا

أخسر وقتًا في الانتقال بين الأفكار، فأنا أوفر ثماني ساعات إلى عشر كلَّ شهرٍ، وهذا يعني أسبوعًا إضافيًّا كلَّ عامٍ، وتعرف ما يمكنني إنجازه من عملٍ في أسبوعٍ إضافيٍ!» .

كنت أعرف كم من العمل يمكن أن ينجزه بنيامين في أسبوع إضافي، إذ كان على الطريق السريع للنجاح، يقدِّم نتائج باهرة، وهو محبوبٌ من زملائه ورؤسائه في العمل، وعلى الرغم من عمله ساعاتٍ طويلةً إضافيةً فإنه لم يكن يعمل وقتًا أكثر من الباقين، لكنه تميَّز باتخاذ قراراتٍ أفضلَ، لأنَّه يوفر طاقة اتخاذ القرارات للأمور المهمة؛ في حين أمضى كثير من الأصدقاء وقتهم في اختيار أزرار القميص، ومطابقة ربطات العنق والجوارب، والاهتمام بأناقتهم، وأعلم أنَّهم لن يستبدلوا بوقت التسوُّق أي شيءٍ آخرَ في العالم، لأنه ليس وقتًا ضائعًا بالنسبة إليهم؛ فهم يحبُّون تمضيته على هذا النحو؛ لكن بالنسبة إلي بدأتُ بالتفكير في أشياءَ غير اختيار الملابس . فكم من الوقت أمضي في اتخاذ القرارات؟ وأي منها ذو أهميةٍ؟

الفكرة التي خطرت لي وكانت الأكثر إرهاقًا بالنسبة إلي

قررت تمضية يومٍ كاملٍ أكتب فيه جميع القرارات التي اتخذتها، للتفكير فيما بعد بما يجب الاستغناء عنه، وكما وضع بنيامين قرار ملابسه، كنت أبحث عما يناسبني من قرارات، وكانت هذه أوّل خطوةٍ لفهم القرارات التي يجب الاستغناء

عنها؛ كانت عمليةً مزعجةً لكنها تستحق العناء . في نهاية الإحصاء نتج معي عدد القرارات التي اتخذتها في يومٍ واحدٍ، وكانت مئتين وخمسة وثمانين قرارًا! يا له من يوم! لكن حول ماذا تدور هذه القرارات؟ يحرجني الاعتراف أنَّ خمسًا وسبعين منها كانت تتعلق بالنادي الرياضي، واثنين وستين قرارًا عن التحقق من بريدي الإلكتروني، واثنين وثلاثين قرارًا عن الطعام .

من الأمثلة على ذلك:

هل استيقظ الآن أم أظل نائمًا لخمسة دقائق أخرى؟

هل استيقظ الآن أم أظل نائمًا لدقائق قليلة أخرى؟

هل استيقظ الآن لأغتسل؟

هل أذهب إلى النادي؟

هل لديّ وقت لأذهب إلى النادي لو تحركت الآن؟

هل أتناول الإفطار الآن؟

هل أضع نعناعًا على الشاي؟

هل أضع فيتامين د في العصير؟

ماذا ارتدي اليوم؟

هل عندي قمصان نظيفة؟

هل القمصان تناسب البناطيل؟

هل أفتح البريد الالكتروني الآن؟

ماذا سأرد عليه؟

هل سأرتدي قبعة اليوم؟

هل أستمع إلى الإذاعة اليوم أم أسمع الموسيقى؟

أي طريق أسلكها اليوم؟

هل أزن نفسي؟

أي حذاء ألبس اليوم؟

هل أفتح البريد الصوتي؟

هل أشرب؟

أين أضع المناشف؟

أي شامبو أستخدم؟

هل أنشّف نفسي داخل الحمام أم خارجه؟

هل ألقي التحية على مديري؟

على ماذا أركز اليوم؟

هل أهاتف السكرتيرة الآن؟

هل سأتناول وجبة خفيفة على الغداء؟

ما الاقتراحات التي سأطرحها في الاجتماع؟

كيف سأقضي ساعة الفراغ بانتظار الاجتماع الثاني؟

هل سأدفع الفواتير اليوم؟

ماذا سأفعل هذه الليلة؟

هل سأزور والديّ هذا الأسبوع؟

هل........؟

تُعد هذه المواضيع الثلاثة نصف قراراتي اليومية، وهي أمور عديمة الأهمية فعليًّا؛ لا ريب أن الذهاب إلى النادي الرياضي أمر جيد، لكن لا سبب يمنعني من متابعة البرنامج المكتوب بصورة ثابتة؛ ولا شكَّ أنَّ جزءًا من عملي هو الاستجابة السريعة، لكنني سأبقى متجاوبًا إذا تحققت من بريدي الإلكتروني مرَّتين في اليوم مدة خمس عشرة دقيقة، بدلًا من التحقق منه كلما سنحت لي دقيقة فراغ؛ أيضًا أحبُّ الطعام، ولا أود تفويت فرصة تناول وجبة طعام أو تناول الطعام على مكتبي، لكن شرب كوكتيل محضَّر سابقًا صباحًا، وتناول العشاء من بقايا غداء اليوم سيمنحني طعامًا أحبُّه، ويوفر عليَّ اثنين وثلاثين قرارًا يوميًّا!

ما الفائدة من هذه الإحصائية الشخصية؟ لماذا كنت أعود متعبًا كل ليلةٍ إلى منزلي؟ ها هي الإجابات أمامي .

ما الذي تجده كل صباح وتفقده كل ليلة؟

تخيَّل أنَّك تبدأ صباحًا بإسفنجةٍ نظيفةٍ مزروعةٍ في دماغك، وهذه الإسفنجة سحرية، تجمع الخيارات لأجلك، وعندما تأخذ

الخيارات يتشقق قسم صغير منها، ويحدث هذا على مدار اليوم، لكن ماذا يحدث عندما تختفي الإسفنجة تمامًا؟ ومن غيرها لا يمكنك اتخاذ القرارات، وهناك طريقتان فقط لإعادة زرع الإسفنجة؛ هما الطعام والنوم .

نال كتاب تيم تيرني بعنوان إعادة اكتشاف القوة البشرية العظمى (tsetaerG eht gnirevocsideR : rewoplliW htgnertS namuH) ، مرتبة الأكثر مبيعًا، وفق صحيفة نيويورك تايمز، وهو يقول: «يفسِّر الإجهاد في القرارات لمَ يغضب بعض الأشخاص على أفراد أسرتهم، ويسرف آخرون بصرف نقودهم على الملابس والطعام غير الصحي والسيارات . ومهما حاولت أن تكون عقلانيًّا، فإنَّك لن تستطيع اتخاذ القرار بعد القرار دون أن يؤثر ذلك في صحة قراراتك، يختلف هذا الإجهاد عن الإجهاد الجسدي، لأنَّك لا تدري مقدار تعبك، لكن طاقتك العقلية تكون منخفضةً» .

اعتاد كثير من الأشخاص على عملية التجوُّل والبحث عن أغراض خاصةٍ بمناسبة الزفاف؛ عندما ذهبت مع ليزلي إلى المتجر في صباح السبت كنَّا نضج بالنشاط والحيوية، هل سنختار صحونًا صفراء أم زرقاء؟ أصفر داكنًا أم فاتحًا؟ لامعًا أم غير لامع؟ وماذا عن الكؤوس؟ ثمانية أم اثنا عشر؟ كؤوس طويلة أم قصيرة؟ وماذا عن ماركة الخلاط؟ وكم عدد الأغطية

والوسادات والمناشف؟ وما لونها؟ وما إن شارف اليوم على نهايته حتى كنا في غاية الإنهاك، لقد استهلكت إسفنجتنا، وأذكر أنَّ البائع قد سألنا في النهاية هل نريد شراء وعاء ثلج بسعر 300 دولار، وقد أومأنا برؤوسنا إيجابًا بعيونٍ منهكةٍ وأفواه مفتوحةٍ .

يقول جون: «عندما تُستهلك عقليًّا تصبح كارهًا للخيارات، وهذا يتضمن شكلًا متطورًا لاتخاذ القرارات؛ إنَّ التسوية قدرةٌ إنسانيةٌ معقَّدةٌ، ولهذا فهي أوَّل ما نخسره عندما نخسر الإرادة، فعندما تتسوق تنظر إلى بعدٍ واحدٍ كالسعر، وتطلب الأرخص مثلًا، لكن الإرهاق يتركك ضعيفًا أمام البائعين الذين يدركون هذا الأمر، ويعرفون متى يبيعون بضائعهم، ولهذا تُعرض قطع الحلوى عند المحاسبة، إذ يكون المتسوقون مرهقين بعد كلِّ خياراتهم السابقة، وعندما تنخفض قوة إرادتهم سيخضعون لأي إغراءٍ على الأغلب، وسيكونون أكثر ضعفًا أمام الحلوى والصودا، أو أي شيءٍ يعطيهم جرعةً من السكريات» .

الشخص الوحيد الذي لا تملك سوى الانصياع لقواعده

عانيت في استثمار المال سنواتٍ عديدةً، وقرأت كتابًا عن كيفية استثمار المال بنفسي؛ عليَّ اقتطاع جزءٍ من مرتبي ووضعه في حساب استثماري، ونقله إلى صندوقٍ استثماريٍّ متنوعٍ، لم يكن هناك سبب يمنع من الاستثمار! لكن في نهاية

كل عام كانت هذه النقود التي اقتطعتها تبقى كما هي، غير مستثمرة دون زيادة، إنما تقل قيمتها بسبب التضخم، وعندها كنت أشعر بالغباء والكسل والنسيان، فما هو خطئي آنذاك؟

عندما نظرتُ إلى الخلف، لحظتُ وجود حالةٍ من الإجهاد في القرارات، وقد سيطرت عليَّ دون أن ألاحظ ذلك، وعندما يحصل هذا يكون لدى للأشخاص خياران:

1. ألا يقوموا بأخذ أي قرارٍ.
2. أن يقوموا باتخاذ قراراتٍ سيئةٍ.

لم يمتلك مصرفي وقتها خاصية استثمار تلقائية؛ لذا وجب عليَّ فعل هذا بنفسي، وكنت أضبط منبهي على تقويمي بداية كلِّ شهرٍ لأشترك بالاستثمار، وكلَّ شهرٍ كان يحصل ما يجعلني أرجئ الأمر؛ إذ كانت أسعار الاستثمار ترتفع قبل يومٍ أو أسبوعٍ أو شهر من نيتي الاشتراك، فأقول لنفسي: «حسنًا، لا أريد الشراء الآن، إنَّها أسعار مرتفعة جدًّا، سأنتظر بضعة أيامٍ حتى تنخفض أسعاره»، وأستمر بالتحقق من السعر كلَّ يومٍ، عدَّة مرَّاتٍ في اليوم، وعادةً ما كانت الأسعار تنخفض، فأشتري الاستثمارات، لكن الأسعار كانت ترتفع باضطراد أحيانًا، وكنت أراقبها ترتفع وأقول لنفسي سأشتري حالما تنخفض، يكون السعر 50 دولارًا أوَّل يومٍ، ثم يصبح 51 في اليوم الثاني، و52 في اليوم الثالث، وحتى لو انخفض السعر إلى 51 دولارًا كنت

أقول لنفسي لقد كان سعره أقل في البداية، وعليَّ التريث قليلًا، وفي النهاية كان الشهر يمرُّ لينبهني منبه تقويمي أنَّ الوقت قد حان للاستثمار مرَّةً أخرى، لكني لم أستثمر نقود الشهر الفائت حتى الآن، ومن ثم أصبح لديَّ حصة شهرين من مال الاستثمار، ما يعني تضاعف أهمية تحديد موعد استثمار المال .

لطالما شعر دماغي بضغطٍ كبيرٍ بسبب الخيارات الكثيرة، لكني كنت أحاول شراء فرصة استثمار فحسب، ولم أستطع التغلُّب على الخوف، وتراكمت النقود شهرًا بعد آخر، وبدأت أشعر بالقلق إثر إخفاقي في اتخاذ قرار الاستثمار، وفي إحدى الليالي اتصلتُ بصديقي فريد وأنا في حالة هلعٍ . درس فريد الاقتصاد على يدي أشهر الاقتصاديين في جامعة برينستون، وعمل في مصرفٍ استثماريٍّ عدَّة سنواتٍ، والأهم أنَّه كان شخصًا موثوقًا لأطلعه على إخفاقي المالي؛ لكنه قال لي: «عانيتُ المشكلة نفسها، ولذلك وضعتُ ثلاث قواعدَ لنفسي، كتبتها على قطعةٍ من الورق، أحفظها على مكتبي، وأتبع هذه القواعد حتى عندما لا أريد ذلك .

القاعدة الأولى: عندما يكون في الحساب الجاري أكثر من ألف دولار، أنقل كلَّ دولارٍ فوق الألف إلى حساب الاستثمار .

القاعدة الثانية: عندما يكون في حساب الاستثمار أكثر من ألف دولار، أنقل كل دولار فوق الألف إلى صندوقٍ استثماريٍّ .

القاعدة الثالثة: إياك أن تخرق القاعدتين الأولى والثانية .

تنجح هذه القواعد لأنِّي أُخرج دماغي من المعادلة، إذ لا خيار لديَّ، وعليَّ أن أكون سعيدًا باستثماراتي . إذا ارتفعت قيمة الصندوق الاستثماري أقول لنفسي إنِّي كنتُ ذكيًّا بالشراء باكرًا ومضاعفة ربحي، وإذا كانت الأسعار مرتفعةً جدًّا أقول لنفسي إنَّه من الجيد أنَّني لم أستثمر إلا جزءًا صغيرًا من نقودي لا كلَّ مدخراتي، وعندما تنخفض قيمة الاستثمار أقول لنفسي: كنتُ ذكيًّا بادخار النقود للاستثمار الآن في ظلِّ الأسعار المنخفضة، إنَّها قواعد رابحة في جميع الحالات، والآن جميع أموالي مستثمرة، ولا أدفع أجورًا لمستشارين، ولا أقضي وقتًا بالتفكير فيها» .

تنشئ القواعد والحدود والحواجز جدرانًا وهميةً تمنعنا من اتخاذ القرارات، كما هو حال متجر السمك الذي تقلصت خياراته الكثيرة، لماذا لا يمكننا وضع قوانين لدماغنا؛ للمحافظة على طاقة اتخاذ القرارات وتوفيرها للأمور المهمة، وذلك باتباع برنامجٍ محددٍ في النادي الرياضي، وشرب كوكتيل جاهز صباحًا؟

ماذا يحدث عندما نمنح أنفسنا خياراتٍ أقلَّ؟

السرور غير المتوقَّع الناجم عن كونك عالقًا

تساءل دانيال جيلبرت مؤلف كتاب التعثر بالسعادة (ssenippaH no gnilbmutS) عن هذا الأمر أيضًا، تحدث عن تجربةٍ أجراها في جامعة هارفارد:

«أنشأنا صفًّا لتعلُّم التصوير بالأبيض والأسود، وسمحنا للطلاب بالمجيء وتعرٌّف كيفية استخدام الغرفة المظلمة . لذا أعطيناهم كاميرات، وذهبوا بها جولةً حول الجامعة، حيث التقطوا اثنتي عشرة صورةً لأساتذتهم المفضَّلين ولغرفهم وحيواناتهم، ثم أعادوا الكاميرات واختار كل واحدٍ منهم أفضل صورتين مما التقطه، وبعدها أمضينا ست ساعات في تعليمهم كيفية استخدام الغرفة المظلمة، ثم سلمناهم الصورتين وسألناهم: أي صورةٍ ترغبون في تسليمها لنا؟ فتساءلوا عن وجوب تخليهم عن إحدى الصور، وأجبناهم أنَّ ذلك دليل على المشروع، وأنَّ عليهم الاختيار، يمكن الاحتفاظ بواحدة وتسليمنا واحدة» .

ثم سارت التجربة في مسارين؛ إذ قلنا لنصف الطلاب: «بإمكانكم تغيير رأيكم، ستكون الصورة هنا في الأيام الأربعة القادمة قبل إرسالها بالبريد، وبإمكانكم تبديلها في أي وقتٍ تشاؤون، وسأتأكد منكم ومن قراركم النهائي قبل الإرسال» . أما النصف الآخر من الطلاب فقلنا لهم العكس تمامًا: «عليكم اتخاذ قرارٍ الآن؛ فبعد دقيقتين سترسل هذه الصور بالبريد عبر المحيط ولَن تَرَوْها مجددًا» .

بعدها سألنا نصف الطلاب عن توقعاتهم عن الصورة؛ هل سيحبون تلك التي اختاروها أو تلك التي تركوها، وتركنا النصف الآخر يذهبون إلى غرفهم، وكان هذا ما وجدناه: في البداية اعتقد الطلاب أنَّهم سيحبُّون الصورة التي اختاروها أكثر من التي تركوها، وحصلنا على النتيجة نفسها عند النصف الذي يمكنه تغيير قراره؛ لكن قبل التسليم مباشرةً وبعده بخمسة أيام، كان الطلاب العالقون بصورهم التي اختاروها سعداء، على الرغم من أنَّه لا خيار لهم بتبديلها، أما النصف الثاني الذي يمكنه تغيير رأيه فقد سيطرت عليه أسئلة من قبيل: «هل عليَّ تبديلها؟ هل اخترت الصورة الفضلى؟ ربما هذه ليست أفضل صورة، ربما تركت الصورة الفضلى»، ومن ثم لم يكونوا سعداء بخيارهم، وحتى مع انتهاء مدة التبديل ظلوا غير مقتنعين بخيارهم، لماذا؟ لأن خيار التبديل لا يساعد على صنع السعادة .

والآن نأتي إلى الجزء الأخير من هذه التجربة، فقد أتينا بمجموعةٍ جديدةٍ من طلاب هارفارد، وقلنا: «لقد بدأنا صف تصويرٍ جديدًا، يمكنكم اختيار إحدى طريقتين، بعد التقاط الصورتين سيكون لديكم أربعة أيام لتغيير رأيكم أو عليكم الاختيار حالًا، ولن يمكنكم تغيير رأيكم بعدها، فأي من الطريقتين تفضِّلون؟»، وقد اختار ستة وستون بالمئة من الطلاب خيار تبديل الصورة، لقد اختار ستة وستون بالمئة من الطلاب الطريقة التي لن تجعلهم راضين عن صورتهم .

ليس بغريبٍ أن نشعر بإنهاكٍ من اتخاذ القرارات، فنحن نريد اتخاذ تلك القرارت: نريد تقرير كلِّ شيءٍ؛ نريد الذهاب إلى صالة السينما التي تعرض أكبر عددٍ من الأفلام، وإلى المطعم الذي فيه أطول قائمة مأكولات، وإلى المتجر الذي يحوي أكبر عددٍ من الأحذية، لكن الخيارات الكثيرة تقلص سعادتنا وتنهكنا خلال اتخاذ القرارات، وماذا يحصل عندها؟ نمتنع عن اتخاذ القرارات أو نختار قراراتٍ سيئةً .

ونحن دائمًا نقلق لأننا اتخذنا القرارات الخطأ . هذا هو السبب الذي جعلني أفشل في استثمار أي نقود .

«إن الحرية والاستقلالية مهمتان لرفاهنا وسعادتنا مثلما الخيار مهم للحرية والاستقلالية»، هكذا يقول باري شوارتز، مؤلف كتاب ecioh C fo xodaraP ehT ، « مع ذلك وعلى الرغم من أن الأمريكيين العصريين لديهم خيارات أكثر مما كلنت لأي شعب آخر، ما يعني، افتراضًا، أنهم أكثر حرية واستقلالية، إلا أنه لا يبدو أننا نستفيد منها نفسيًا . »

أربع خطوات بسيطة سوف تساعدك على ترتيب الأولويات

أنت تتوصل إلى قرارات قليلة، بعضها أسرع من الأخرى بخمس أو عشر مرات، وبعضها يستغرق وقتًا أطول، لكن الأمر ينتهي بقرارات أسرع والتركيز على ما هو مهم، فأنت

تراجع القرارات التي تأخذها على أساس يومي وتقرر أيها تؤَتمت وتنظم وتنفذ وتناقش .

روبي ووتشكو oChctaW ybuR من أشهر المطاعم في مدينة تورنتو في كندا - الأول بين 10 آلاف مطعم في المدينة - وتديره رئيسة الطهاة المعروفة لين كراوفورد . قبل افتتاح المطعم، كانت لين تعمل مديرًا للطهاة في فندق الفور سيزونز في مانهاتن وألفت كتابين عن الطبخ من أكثر الكتب مبيعًا .

مطعمها لا يشبه أي مطعم آخر في المدينة والحجز لمرتين في اليوم والتكلفة 50 دولارًا للشخص وقائمة الطعام تتغير يوميًا . وماذا أكثر عن قائمة الأربعة أطباق الثابتة؟ لا شيء، فلا توجد أي خيارات أخرى ولا شيء لتأكله ولا قوائم طعام لتختار منها ولا أسعار لتفكر فيها، وكل زبون يحصل على الحلوى . أما بالنسبة إلى المطبخ، فعملية الطهي تسير بانسيابية والصحون من حجم واحد وعملية التبديل تجري بسرعة مع مراعاة الحد من الفاقد وبقايا الطعام .

الخدمة تقدّم ب»أسلوب عائلي» في أطباق كبيرة وسط الطاولة، وتزدحم قاعة الطعام ذات الإضاءة الخافتة بالزبائن كل ليلة .

لقد انتهى التأخير وانتهي الاختيار .

عندما تكون أمامن خيارات كثيرة، فنحن:

1. إما لا نفعل شيئًا لأن دماغنا يكون متعبًا فلا نستطيع اتخاذ قرارات، فننسحب، وهذا ما يحدث عندما يكون عليك أن تختار من بين 25 صنفًا من الصابون، فنتجاهلها كلها ونترك المكان.

2. أو نتخذ قرارًا سيئًا. إذا كنت لا تريد أن تنسحب ، فأمامك خيار آخر: أن تأخذ قرارًا سيئًا، فعندما تكون متعبًا في آخر يوم التسوق، فإنك سوف تلتقط أي شيء، فتختار الأسهل على الأفضل.

إن دماغك أثمنُ ملكيات العالم، فهو ينتج أفكارًا تغيِّر العالم، ويبتكر فنًّا جميلًا، ويكشف ألغاز الحياة، وعلى الرغم من هذا تطن القرارات التافهة والخيارات اللانهائية فيه طوال اليوم، لتمنعك من التفكير العميق وذلك بمقاطعة أفكارك باستمرار . تسرق القرارات الكثيرة أفكارك العميقة، فالأفكار الصغيرة أشبه بمستأجرين يسكنون دماغك، وهم لا يدفعون الأجرة، ولا يعتذرون، ويسرقون طاقة دماغك، وبالتأكيد يأتي كثير من هذه الأفكار من عالمنا المتصل بعضه ببعض على نحو متزايدٍ .

يقول نيكولاس كار مؤلف رواية المياه الضحلة (ehT swollahS) ، الأكثر مبيعًا وفق صحيفة نيويورك تايمز: «يمنحنا التفاعل من خلال شبكة الإنترنت أدواتٍ جديدةً قويةً

للحصول على المعلومات والتعبير عن أنفسنا والحديث مع الآخرين، لكنها أيضًا تحولنا إلى فئران اختبار، نضغط على أزرارٍ للحصول على جرعاتٍ صغيرةٍ من الغذاء الاجتماعي والثقافي» .

أربع كلمات بسيطة تساعدك على ترتيب الأولويات

لقد اتخذت مئتين وخمسة وثمانين قرارًا في يوم واحد، كان دماغي يتأمل ويوازن ويقيِّم ويقرر في لحظة يقظة، ولكن هناك سرٌّ لحذف الخيارات واتخاذ القرارات بسرعة مضاعفة .

بعد دراسة الصفات الشخصية القيادية عند خريجي جامعات مرموقة، ومديرين عامين أثرياء، وكتَّاب مشهورين، اكتشفتُ أن أكثر الناس نجاحًا يستخدمون الطرائق نفسها لتخليص دماغهم من ضغط مئات القرارات يوميًّا .

إنه أمر هين، يوضحه الشكل الآتي:

إنَّه هيِّن جدًّا، أي قرار ستأخذه سيندرج في مكانٍ ما من هذا المخطط، وسيأخذ قليلًا من الوقت أو كثيرًا منه، سيكون قليل الأهمية أو مهمًّا جدًّا .

السلوك التلقائي: شراء ورق الحمام والمنظفات، ودفع فواتير الهاتف، واختيار طريقك إلى العمل، واختيار نمط تمرينك اليومي؛ إذا كان الأمر قليل الأهمية ويحتاج إلى وقتٍ ضئيلٍ لإقراره، فعليك جعله سلوكًا تلقائيًّا، فلا تشغل دماغك بهذه القرارات، واضبط شحن ورق الحمام والمنظفات من خلال الإنترنت شهريًّا، وادفع فواتير الهاتف بوساطة حسابك المصرفي تلقائيًّا، وحمِّل تطبيقًا عن حركة السير واختر طريق العمل من خلاله، واتبع برنامج تمرينٍ معيَّنًا يوميًّا . حرر دماغك، ولا تخلط بين القرارات الثانوية وذات الأهمية؛ فقرار التمرين اليومي قرارٌ مهم لكن قرار اختيار الوزن الذي سترفعه لاحقًا ليس بمهم .

التنفيذ: إحضار الأطفال من المدرسة، وتناول الطعام مع العائلة كلَّ ليلة، وتحية فريق عملك كلَّ صباحٍ . التنفيذ كلمة كبيرة لمعنى بسيط، نفِّذ ما هو مهم ولا يستهلك كثيرًا من الوقت، وليس عليك إلا فعله ولا قرارات لاتخاذها بشأنه .

التنظيم: التحقق من بريدك الإلكتروني، وتنظيم برنامج أعمالك وأداء المهام . تستهلك هذه الأمور وقتًا كثيرًا، وهي قليلة الأهمية، عليك وضع قوانين واتباعها، ضع نافذة واحدة للتحقق من البريد الإلكتروني، وحدد موعدًا واحدًا لتنظيم جدول

أعمالك، وأنجز مهامك المنزلية صباح الأحد بدل تقسيمها على مدى الأسبوع .

المناقشة: إنَّ القرارات المهمة؛ مثل شراء منزل، واختيار شراء حاجاتك، والتقدُّم إلى وظيفة، والانتقال إلى مدينة أخرى، تحتاج إلى وقت كبير لاتخاذها، ناقش القرار في عقلك، وخذ بنصيحة أصدقاء موثوقين، وضع قائمة بالإيجابيات والسلبيات، وتمهل قبل اتخاذ القرار؛ فهذه قرارات ذات أهمية كبيرة .

تريحك العناصر الثلاثة الأولى وتزيح القرارات من رأسك، ماذا يبقى؟ يبقى المناقشة التي تتطلب التفكير العميق، والتساؤل، وموازنة القرارات الكبيرة لتجنب اتخاذ قرار غير صحيح .

يجب التفكير في خياراتك بين حين وآخر، وتصنيفها حسب التصنيف السابق لتعرف أي منها هو المهم وأي منها عديم الأهمية، وما الذي يجب عدُّه تلقائيًّا ومن ثم عدم خسارة وقت عليه، وما الذي يجب عدُّه أمرًا يمكن تنظيمه وتحديد وقتٍ من قبل لأدائه، وما الذي يجب التفكير فيه على أنه فعل يجب تنفيذه فقط، وما الأفكار الكبيرة التي يجب عليك نقاشها لتجنب اتخاذ قرار غير صحيح بشأنها .

ومع الوقت ستتطور قدرتك على تصنيف هذه القرارات آليًّا من غير الحاجة إلى التفكير فيها، على أنَّ هذه الطريقة ليست بمثالية، فقد تعطي قرارات صغيرة أهمية أكبر من حجمها في

بعض الأحيان، لتتحول في عقلك إلى قرارات كبيرة، لكن الهدف ليس أن تصبح مثاليًّا، إنما الهدف من هذه الطريقة هو أن تصبح أفضل في اتخاذ القرارات .

سيحرر السلوك التلقائي، والتنفيذ، والتنظيم، دماغك ووقتك، وسيشكرك دماغك المنهك .

5

الإزالة الثانية: الطريقة المخالِفة للمنطق البدهي التي تساعد على كسب الوقت

بدأتُ أول عملٍ لي عندما كنت في الرابعة عشرة من عمري، إذ وظفتني قريبتي آنيتا مساعدًا فنيًّا في صيدليتها الصغيرة في بلدة أونتاريو الصغيرة . كانت الصيدلية بحجم خزانةٍ كبيرةٍ، بموقعها على باب مبنى طبي يحوي عيادةً يصطف على بابها أطفال يسعلون طوال اليوم، وعلى الرغم من صغر مساحتها كانت مزدحمة بالمرضى طوال اليوم، وكنا نصرف المئات من الوصفات كل يومٍ، وكنَّا نسلم الوصفات الطبية، ونعد حبوب الدواء، ونعطي التعليمات في أقل من دقيقةٍ . رضَّع يبكون، وأطفال مصابون بالزكام، وأمهات يشترين الأدوية، وكلٌّ هؤلاء في هذه المساحة الصغيرة التي تشبه علبة السردين الصغيرة .

بدأت العمل بمعطف مخبر أبيض ثلاث ساعات ليلة الجمعة، فقد رأت آنيتا أنِّي لن أرتكب أخطاء في أقل الأيام ازدحامًا . وكنت أنهي نوبتي كل يوم جمعة، ثم يقلني أبي في سيارته إلى متجر سوبواي لأتناول سندويش السلامي، وأعود إلى المنزل لأشاهد مسلسل (الملفات المجهولة)» .

عندما تكون مساحة المكان الذي تعمل فيه ست مئة قدم مربع، فعليك أن تتأقلم مع هذا، كان بعضنا يصطدم ببعض طوال اليوم، ونأكل طعامنا على كراسي ضيقة في الزاوية، أما علب الدواء فقد كانت تُخزن أعلى طاولة المحاسبة وأسفلها، وثمة براد ومايكرويف صغيران فوق المغسلة، وكان علينا تجاوز كومة أوراق الإيصالات للوصول إلى الحمام الذي كان مليئًا بالمعاطف والأحذية، وكان عليك التبول محاولًا ألّا تلوث علب الزنجبيل المكدسة على جانبي المرحاض .

حققت الصيدلية أرباحًا، فقررت قريبتي فتح صيدلية أخرى بمشاركة أبي، وكان الموقع الجديد يبعد عشرين دقيقة عن الموقع الحالي: «لكن هذه المرة سيكون لدينا مساحة للتحرك»، هكذا قالا . كانت مساحة المكان الجديد ثلاثة أضعاف مساحة الصيدلية القديمة، وكان مليئًا بالرفوف التي اتسعت لبطاقات المعايدة، وواقيات الشمس، ولصاقات الجروح، وكان بإمكان الموظفين التحرك بحرية كراقصي الباليه .

بلغت عامي السادس عشر، وبدأت العمل بالصيدلية الثانية في الصيف، كنت قد احترفت صرف الوصفات، وأصبح لديَّ الشجاعة لأتحدث مع الزبائن، وكان قد نبت شاربي، ولم أعد أبدو كصبيٍّ في الحادية عشرة من العمر يلبس نظارات خلف الطاولة، أصبحت أبدو كصبي في الثالثة عشرة من العمر .

لاحظتُ مباشرةً أن الموقع الثاني كان أسوأ من الأول! إذ لم يكن هناك مساحة تخزين، وكانت كل الرفوف مليئةً، وخُزنت الصناديق فوق طاولة المحاسبة وتحتها، وكان هناك بضائع أكثر، فكان هناك حاجة إلى تخزين كميات أكبر، وكان علينا الحذر في أثناء التبول كي لا نلوث العلب وبطاقات المعايدة المخزنة بجانب المرحاض .

وكان التواصل أصعب أيضًا؛ فكنَّا نمرر الرسائل من خلال قصاصات أوراق صغيرة بدلًا من الحديث بين فريق العمل . وكان هناك متسع لجهازي حاسوب، فأصبح هناك طابوران لاصطفاف المرضى بدلًا من واحد، لكن هذا أربك العملاء، وأضاع الوقت في نقل الوصفات بين الطابورين، ولأن المساحة أكبر أحس الزبائن أنه ليس هناك اهتمام بهم، وليس هناك من يأخذ وصفاتهم، وعندما كنا نُجهز طلبهم كان علينا المناداة باسمهم، أو البحث عنهم في الممر، فكان الصيدلاني يضيِّع وقتًا

أكثر في ملء الوصفات، وعلى الرغم من أنَّ الجميع كان يعمل بسرعته القصوى فقد كان العمل يبدو بطيئًا للعملاء .

ماذا حدث؟ يتوسَّع العمل ليشغل كلَّ المساحة المتوافرة، فتكون النتيجة انخفاض الجودة . جودة العمل! مع أن المشكلة كانت تبدو في امتلاك مساحةٍ أكبر، إلَّا أنَّها عن امتلاك وقت أكثر، وطاولات محاسبة أكبر، ومكانٍ أوسع لتجول الزبائن فيه . في الموقع الجديد كان ملء الوصفات يستغرق وقتًا أكبر، تخيَّل نفسك تملأ وصفةً من مستودع كبير، حتمًا سيستغرق ذلك وقتًا كبيرًا .

القانون الوحيد الذي يحدد المدة اللازمة لأداء أي عمل

في تشرين الثاني/نوفمبر من عام 1955م ظهر مقال غريب في مجلة الإكونوميست لكاتبٍ غير معروف وهو (سي . نورثكوت باركنسون)، أطلق القراء على هذا المقال اسم (قانون باركنسون)، وهو مقال ساخر، ينتقد بيروقراطية الحكومة، ويسخر من التوسع الدائم للشركات . كان المقال ناقدًا تحت قناع إعطاء معلومات، بدأت المقالة ببراءة بهذا المقطع:

«من الملاحظات المألوفة تمدد العمل ليشغل الوقت المتاح لإنهائه، على سبيل المثال يمكن أن تقضي سيدة عجوز كامل يومها في كتابة بطاقة بريدية لابنة أختها في مدينة أخرى؛ فتقضي ساعة في البحث عن بطاقة بريدية، وساعة أخرى في

البحث عن نظاراتها، ونصف ساعة لإيجاد العنوان، وساعة وربعًا في كتابة البطاقة، وعشرين دقيقة لتقرر هل ستأخذ المظلة معها إلى صندوق البريد في الشارع المجاور أم لا. سيستغرق هذا العمل ثلاث دقائق من وقت شخصٍ مشغولٍ، ولكنه يترك شخصًا آخر منهكًا بعد يومٍ من القلق والشك والتعب».

اختُصرت نظرية المقالة في أول جملة منها: « من الملاحظات المألوفة هي أن العمل يتوسع ويتمدد من أجل أن يملأ الوقت المتوافر لاتمامه » .

لم تسمع هذه النصيحة من قبل؟ (قمة الإلهام هي المهلة النهائية) . على سبيل المثال: «إذا تركت عملك للدقيقة الأخيرة فإنَّه سيستغرق دقيقةً»، ويمكن القول أيضًا: «إنَّ محتوى حقيبتك سيتمدد ليشمل كامل المساحة المتاحة» .

في الموقع الثاني الذي افتتحته قريبتي كان هناك وقت أكثر، ولم يكن العملاء يحدقون بك، ولم يكن هناك عيادة بجانبها لتُصرف الوصفة تلو الأخرى، ومن ثم كان هناك وقت للإجابة عن تساؤلات العملاء، وكان جو العمل هادئًا، على خلاف الموقع الأوَّل .

تذكَّر أيام المدرسة عندما كنت تعود قبل العطلة الأسبوعية محمَّلًا بالواجبات المدرسية، لم يكن هناك أفضل من العطلة،

ولكن هذه الواجبات كانت كغيمة سوداء تنغِّص عليك أيام العطلة كلَّها . أذكر أني كنت دائمًا أُنهي واجباتي مساء يوم الأحد، ولكن بين الحين والآخر إذا كنَّا مسافرين في أثناء العطلة، أو كان لدينا مخططات كثيرة لليومين القادمين، كنت أنجز واجباتي مساء الجمعة؛ فقد كانت المهلة النهائية أقرب في عقلي، فماذا كان يحدث عندها؟ كنت أربح وقتًا أطول خلال العطلة، ومن ثم وفرت لي المهلة النهائية المبكِّرة مزيدًا من الوقت والمساحة .

كيف تختصر مدة الاجتماع إلى النصف؟

كان أحد أجزاء عملي ترؤس اجتماعات الموظفين، وذلك قبل عدَّة سنوات، كان الاجتماع لآلاف الموظفين في صباح الجمعة، ولم يكن هناك برنامج محدد للاجتماع؛ فكان الرئيس التنفيذي يتحدث في البداية، ثم ينقل المذياع للمدير التنفيذي الجالس بقربه، والذي ينقله هو أيضًا بعد انتهائه إلى الشخص بجانبه، ولم يكن من الممكن التنبؤ بمدة الاجتماع؛ يبدأ في التاسعة صباحًا ويستمر للساعة العاشرة أو العاشرة والنصف، وأحيانًا إلى الحادية عشرة صباحًا . كان الجميع يتكلم على نحو غير واضح، وغير موجز، وكان الحاضرون يغادرون الاجتماع مصابين بالدوار، محاولين تذكُّر المواضيع التي طُرحت في بداية الاجتماع .

عملت مع الرئيس التنفيذي على تنظيم الاجتماع، وقسمناه إلى خمسة أقسام، كلٌّ منها يستمر خمس دقائق، وبذلك وضعنا جدول أعمال مقدمًا: (الأرقام)، (خارج الشركة)، (الأساسيات)، (المبيعات، المبيعات، المبيعات)، و(حقيبة البريد) التي كان الرئيس التنفيذي يعمد فيها إلى فتح رسائل والإجابة عن أسئلة الحضور .

كانت مدة النموذج الجديد للاجتماع خمسًا وعشرين دقيقة، لا أكثر من ذلك، فما السبب؟ حمَّلت صوت جرسٍ يرن عند بقاء دقيقةٍ للمتحدث، وصوت دقات ساعة تبدأ بالدق كل ثانيةٍ عند بقاء خمس عشرة ثانية للمتحدث، وفي حال تجاوز المتحدث الوقت المخصص له كان المتخصص في الصوت يقطع صوت المذياع، فحتى لو تحدث على المسرح فلن يسمعه أحد، ولن يبقى لديه خيار سوى الصمت .

ماذا حدث؟ في البداية اشتكى الجميع قائلين إنهم بحاجة إلى سبع دقائق أو عشر لتقديم فكرتهم، أو إنهم بحاجة إلى كثير من الوقت الإضافي؛ لأنَّ لديهم شيئًا مهمًّا جدًّا ليقولوه . رفضنا شكاوي الجميع، وشاركناهم قول جاك والش، الرئيس التنفيذي السابق لشركة جي إي (EG) في مجلة هارفارد لرجال الأعمال: «لكي تكون منظمة العمل الكبيرة فعَّالةً، يجب أن تكون بسيطةً، ولكي تكون بسيطةً يجب أن يكون لدى الموظفين

ثقةٌ بالنفس . يُسبب المديرون غير الواثقين بنفسهم التعقيدات، ويستخدم المدير المتوتر الخائف مخططاتٍ معقدةً وعروضًا كبيرةً مليئةً بكل ما يعرفه منذ الطفولة، أما القادة الحقيقيون فيبتعدون عن الفوضى . يحتاج الأشخاص إلى الثقة بالنفس ليكونوا واضحين ودقيقين، يجب أن يكونوا متأكدين أنَّ كلَّ شخصٍ في هذه المنظمة مهما كبُر أو صغُر عمله، يفهم طبيعة العمل وما ترمي إليه المنظمة، على أنَّ الأمر ليس بهذه السهولة، إذ لا يمكنك تخيُّل مدى صعوبة البساطة على الأشخاص، إنَّهم يخشونها، ويظنون أنَّهم سيبدون أغبياء، لكن الحقيقة هي العكس تمامًا، فأذكى الأشخاص في العالم هم الأكثر بساطة» .

ماذا حدث بعدها؟

بعد أن وضعنا حدًّا زمنيًّا عمد المتحدثون إلى التمرن وضبط وقتهم، وأعطوا الأولوية للأفكار المهمة، وأزالوا الأفكار الأقل أهمية، واستخدموا نقاطًا واضحةً وعروضًا ملخصةً . لقد نشرنا مبدأ: «إن لم تستطع قول فكرتك في خمس دقائق، فأنت لا تستطيع قولها أبدًا»، وعند الاستماع لشخص يتكلم عشرين دقيقةً متواصلةً، إذا لم يكن حديثه واضحًا ومحددًا ومشوِّقًا فإنَّه سيتحول إلى كابوس .

كان الجميع خائفًا من مقاطعته وهو يتحدث، فالتزم الجميع بوقتهم، وأصبحت الاجتماعات لا تستغرق أكثر من خمسٍ وعشرين دقيقةً تمامًا؛ وماذا حدث للإنتاج؟ لقد وفر كل موظف من ألف موظف ساعةً من ساعات عمله، أي اثنين ونصفًا بالمئة من وقت الشركة، وذلك بتغيير صغير .

كيف تنجز مشروعًا يتطلب ثلاثة أشهر خلال يوم واحد؟

سام رينا رائدٌ في صناعة التكنولوجيا، يشرف على تصميم مواقع إلكترونية مهمة يزورها الملايين يوميًّا وتطويرها . لدى سام فريق كبير مؤلف من أكثر من ستين موظفًا يعملون لديه بمهام مختلفة؛ من التصميم إلى البرمجة إلى التحرير، فكيف يحفز سام فريق عمله الضخم؟ يستخدم سام قانون باركنسون لإزالة الوقت .

يحدد موعد اجتماع سريًّا لفريق عمله، ثم يخبرهم عن تحدٍّ يجب عليهم إنهاؤه في يوم واحد . لديهم الآن يوم واحد لإنهاء موقع إلكتروني! التصميم والتنسيق والاختبار كل أولئك يجب إنجازها في يوم واحد، كانوا يهلعون في البداية بسبب المهلة النهائية، لكن بعدها يعملون معًا لإنجاز المهمة .

يقول سام: «كلما كان الوقت أقل كنا منظمين أكثر، وعملنا بتركيز أكبر، كنا نعمل كلنا معًا لأنَّه ليس هناك طريقة أخرى

لإنهاء العمل في المهلة النهائية المحددة، وكنا دائمًا ننجزه في الوقت المناسب» .

بإنهاء عمل شهر كامل في يوم واحد، حرَّر سام وقت الجميع وعملهم، فلن يقضي أحدٌ وقته يفكر في الموقع، ولن يكون هناك بريد إلكتروني عن العمل، ولن يكون هناك اجتماعات لمناقشة طريقة العمل، ولن يكون هناك سوء تفاهم حول موضوعٍ ما، سيعمل الجميع معًا جنبًا إلى جنب حتى إنهاء المشروع .

ما السرُّ غير المتوقع لكسب الوقت؟ عليك تقليل وقت إنجاز مهامك .

كلما كان الوقت الذي تملكه أقل، كان بَذْلُك للجهد أكبر، إذ لا يكون لديك حلٌّ آخر مع اقتراب المهلة النهائية، ففي الامتحان مثلًا تكون في قمة تركيزك، إذ لديك ساعتان لإنجازه، ولذلك عليك إنهاؤه في ساعتين، تؤدي هذه المهلة النهائية إلى حالة طوارئ تسمح لدماغك بالتركيز وتصنيف الأولويات .

كلما كان الوقت أكثر، كان بَذْلُك للجهد أقل . نبدأ بالقليل من العمل اليوم، ونتابع غدًا، ثم نعود للعمل الأسبوع القادم، ونماطل، لماذا؟ لأنَّه مسموح لنا، وليس هناك شرط جزائي . لا شيء يقتل الإنتاجية كمهلة نهائية بعيدة .

ماذا يقول باركنسون عن الانتظار لإنجاز العمل؟

«التأجيل هو أكثر الصور القاتلة للإنكار» .

هل أنهيت مشروعًا للمدرسة في الوقت المحدد، ثم أعطتك المعلمة وقتًا إضافيًّا ومددت المهلة النهائية؟ يا له من أمر محبط! والآن على الرغم من أنك أنهيت المشروع في الوقت المحدد، فعليك أن تعيد النظر به وتشك بقراراتك وتتساءل كيف بإمكانك تحسينه .

تذكر أنَّ العمل يتمدد ليملأ كامل الوقت المتاح له، ففي الموقع الثاني لصيدلية قريبتي، وفي اجتماع الموظفين، وفي شركة البرمجة الإلكترونية؛ ما الشيء المشترك الخفي؟ إنَّه الوقت؛ سيتمدد العمل ليملأ الوقت المتاح له .

ما الحلُّ؟ عليك إنشاء خوف اللحظة الأخيرة، عليك تقديم موعد المهلة النهائية والمحافظة عليها، وتذكر أنك تنشئ مساحة لك بعد الانتهاء من المشروع . إن المهلة النهائية البعيدة أمرٌ مزعجٌ، ولن يُنجَز شيءٌ من العمل .

ربما يكون الطلاب الذين يدرسون كثيرًا وحدهم، هم من ينجزون واجباتهم ليلة الجمعة، ووحدهم من لديهم كامل العطلة للاحتفال!

الإزالة الثالثة: كيف تضيف ساعة إلى يومك عن طريق إجراء تغيير بسيط واحد فقط؟

حصلتُ على أول وظيفة لي في أوائل العشرينيات من عمري، وداومت على عملي أربعة أشهر في الصيف (متدربًا صيفيًّا) في شركة استشارية كبيرة؛ كان كيسي مديري ورئيس المشروع الذي كنت أعمل فيه صيفًا، والذي كان واحدًا من أكبر شركات النفط والغاز في العالم .

في صباح أحد أيام الإثنين كنت أجلس في زاوية مكتبه ذي النوافذ الزجاجية والشمس تشرق على المكتب مضفية جوًّا من البهجة، وذلك بعد أكثر من ثلاثة أشهر من التوتر والعمل حتى وقت متأخر من الليل خلال أيام العطلة، حيث كنا على وشك تقديم نتيجة عملنا أخيرًا . وقد ساعدني حسُّ الدعابة عند كيسي على تجاوز التحديات والتعامل مع صناديق الحمولة الصينية، ولكنه فاجأني بسؤال في الدقيقة الأخيرة، وهو ما أصابني بالتوتر، حيث قال: «لماذا يجب علينا أنْ نفترض الحلول بدل أن نطبقها عمليًّا» .

كان روجر المدير التنفيذي الموهوب لشركة النفط والغاز الذي يشار إليه بالبنان، وقد سلَّطت المجلات عليه الأضواء في مقالاتها بصفته شخصية قيادية تعتمد التوازن بين العمل والحياة، في حين كانت أرقامه التي يحققها في العمل تتسم

باللامبالاة كل عام، وفي الوقت ذاته يخبرنا الموظفون في الشركة أنه يكره تناول الغداء في الشركة، مدفوعًا بحماس دائم للعمل، ويحرص على تناول العشاء مع أطفاله كل ليلة . لقد كانوا ينظرون إليه على أنه أسطورة .

كتبتُ رسالة إلكترونية لروجر بعد اجتماع تمهيدي قبل ثلاثة أشهر تلخِّص اجتماعاتنا وخطواتنا المقبلة، ولكنه لم يجبني، ولذلك فقد حرصتُ على اصطحاب الحاسب المحمول معي إلى المنزل كل ليلة في حال راسلني روجر بخصوص مسألة ملحَّة أو قضية عاجلة، وكنتُ أتفقد بريدي الإلكتروني كل نصف ساعة حتى بعد منتصف الليل؛ إذ لعلَّ المدير التنفيذي يطلبني في أي وقت لأمر عاجل؛ فقد كنت حريصًا على أن ألبي طلبه في أي وقت يحتاجني .

ولكنْ لم يكن هناك أي شيء، فخلال ثلاثة شهور من العمل لأجله لم تصل منه أي رسالة، سواء إلي أو إلى كيسي، وقد أرسلنا إليه نسأله حول عدة نقاط، ولكن لم يأتِ أي ردٍّ منه، وقد أخبرتُ كيسي على الفور أنَّ رسائلي إلى مساعده لم تلقَ إجابة، وقد حان الآن فجأة وقت عرضنا الكبير، وكان كيسي يتساءل لماذا لا أملك أرقامًا دقيقة؟

تمالكتُ أعصابي حال دخولنا غرفة مجلس الإدارة حيث كان روجر يجلس ويتحادث مع رئيس الشركة؛ ابتسم ونهض

ليصافحنا ويشكرنا على العمل الذي أنجزناه، وقال إنه (متحمس جدًّا)، وأضاف: «لا يمكنني التعبير عن مدى تقديري للجهد الذي بذلتموه . إنكم رائعون، وسأتعلم كثيرًا من هذه المحادثة» .

تلاشى كل الغضب الناتج عن عدم استجابته، وشعرت كما لو أني ربحت مليون دولار . تقدَّمنا بعرضنا، وخضنا نقاشًا مهمًّا، كان نقاشًا مفتوحًا متقطعًا وفي عمق الموضوع، وقد أحبَّ روجر ذلك، ولم أصدق مدى الشعور بالراحة الذي شعرتُ به؛ كان يتحدث إلينا كأصدقاء قدامى، وبعد نهاية اللقاء كانت قد نَمَتْ بيننا ثقة كبيرة، وعندما كنا نوضب أغراضنا فكرتُ في الأمر بجزء من الثانية، وقررتُ أنْ أسأله سؤالًا أخيرًا:
«روجر، شكرًا جزيلًا لهذا اليوم، ولكن كان لدينا مشكلة في بعض الأرقام، وأعلم أننا لم نتلقَّ ردًّا منك على بعض الأسئلة التي وجهناها إليك . لذلك هل يمكنني أنْ أسألك - فقط لأخذ العلم - لماذا لم تُجِبْ على الرسائل الإلكترونية؟ كيف أمكنك فعل ذلك؟» .

اتَّسعتْ حدقتاه، وبدا أنه دهِشٌ من السؤال، ولكنه لم يكن منزعجًا، وقال: «نيل، هناك مشكلة في البريد الإلكتروني، وبعد أن أرسلتَ رسالتك الأولى لم يعد بريدي يستجيب، وأصبحتْ رسائلك تصل إلى حساب شخص آخر، فالبريد قيد العمل قد أُعطي لكَ من قِبل شخص آخر» .

أومأتُ برأسي وأنا أفكر في الرسائل كلها التي وصلتني من كيسي وعمال الشركة؛ «لقد قرأتُ الرسائل، أما تلك التي تبحث عن شيء ما، فكانت دائمًا أقل إلحاحًا مما بدا عليه الأمر، وعندما لا أردُّ كان يحدث شيء من اثنين:

1. اكتشف ذلك الشخص شيئًا ما، أو،
2. أعادوا إرسالها إليَّ لأنها كانت رسائل مهمة.

لقد أرسلتُ رسالة أو اثنتين في اليوم، ولكن الرد كان يأتيني بأن (نرجو الاتصال)، أو: (دعنا نتحادث في الأمر)، وما لم تكن هذه الرسائل من زوجتي؛ فأنا أجيب عن كل هذه الرسائل»

.

كنتُ في حيرة من أمري، لقد كان الرئيس التنفيذي لشركة بمليارات الدولارات وآلاف الموظفين من دون بريد إلكتروني؟

توقَّفَ لينظر إليَّ مع شعور بأني لم أفهم شيئًا .

قال: «أتعرف، لكوني لم أرسل كثيرًا من الرسائل الإلكترونية، فأنا لم أتلقَّ كثيرًا منها كذلك . ربما وصلني خمس رسائل أو عشر في اليوم فقط» .

خمس رسائل في اليوم؟ كنتُ أعمل في شركة استشارية، وكنت أكتب الرسائل الإلكترونية صباحًا وظهرًا ومساءً، وكان الأمر يجري بالطريقة نفسها بالنسبة إلى كل من عمل بهذا

المجال، ولطالما سمعتُ من زملائي في العمل تلك الجملة: «بريدي الإلكتروني يمتلأ بسبع مئة رسالة، لا يمكنني أن أُمضي مساء الأحد في الرد على الرسائل» . لم يكن هناك من وسيلة للتعامل مع الأمر، وفوق كل ذلك كان مديرونا يرسلون إلينا برسائل عاجلة في السابعة من صباح السبت، أو وقت متأخر من مساء الأحد، أو حتى في الحادية عشرة ليلًا يوم الجمعة . كان هذا معتادًا في شركتي وفي الشركات الأخرى كذلك . وقد تحدث ماكينزي عن أنَّ موظفي المكاتب يمضون ما معدله 28 % من وقتهم في الرد على رسائل البريد الإلكتروني، أي ثلث الوقت تقريبًا .

وتذكُر بايدن، وهي واحدة من أكبر شركات خدمات إدارة البريد الإلكتروني، أنَّ الشخص الواحد يتلقى ما معدله 147 رسالة إلكترونية في اليوم، وكنا كذلك جميعًا على احتكاك دائم بهواتفنا الخلوية وأجهزة الحاسب، نرسل الرسائل الإلكترونية، ونعمل بجدٍّ ليكون العمل على أتمِّ وجه؛ كان ذلك جزءًا من عملنا وأردنا دائمًا إنجازه على نحو جيد .

تساءلتُ فجأة عن سبب تناول روجر للغداء مع الموظفين يوميًّا في المقصف، والعشاء مع عائلته كل ليلة، وأنه لم يكن يقضي وقته في كتابة البريد الإلكتروني وإعداده، فأكمل قائلًا:

«يعتقد الناس غالبًا أنهم يعلمون الإجابة، ويشعرون بالثقة في كل الأوقات، فيدفعهم هذا الإحساسُ إلى الظهور بحالٍ أفضل مما هم عليه في الحقيقة . لم تكن اقتراحاتك بنَّاءةً اليوم يا نيل، ولكنها لم تكن سيئة، وستستفيد منها مستقبلًا، لا أريدك أن تسيء فهمي، فأنا أتمشى بعض الأحيان لأدردش مع أحدهم أو لأستخدم هاتفي، ولكن إن كتبت رسالةً إلكترونية فسأتسبب بكثير من الاضطراب، فلا أحد يريد أن يطلب المدير التنفيذي منه شيئًا، فضلًا عن أن يكون ذلك في عطلة نهاية الأسبوع، لماذا؟ لأنهم سيحاولون بمختلف السبل ألا يتجاوبوا معه، وسيتوقعون أن أتكفل أنا بالرد عليه، فإن أرسلت رسالة إلكترونية فلن يكون ذلك حلًّا، لذلك أنهيت الموضوع» .

كيف تحمي أثمن موجوداتك؟

لديك عقلٌ واحد، يركزُ على أمرٍ واحد، في الوقت ذاته، فعقلك معقدٌ تعقيدًا لا يصدق، ولم نرَ شيئًا يماثله، ونتفهم ذلك لأننا نستخدمه، ولكن لا نعرف كيف نستخدمه، عندما نحرك أقدامنا إلى الأمام والخلف، عندما نحلل الأمور، نحن نفكر فقط، كما قال كلايف في مقالته يستخدم الإنسان ما يعادل سبعة عشر بالمئة من عقله، هل استوعبت ما معنى هذا؟ لا نستخدمه كله .

إنَّ دماغك قادرٌ على إنجاز عددٍ غير محدود من المهام، كإنجاز الأعمال الفنية العظيمة، وإنشاء المشاريع والأعمال،

وتربية الأطفال، وبناء سور الصين العظيم، والبيتلز، والعقلُ صَنَعَ الطائرات، والقطارات، والسيارات، ويجعل حياتك على ما هي عليه الآن، ومما لا شك فيه أن ما يسعدك هو الاستقرار المالي، وعدم وجود رسوم سنوية ولا فائدة شهرية، أنت تعيش في عالمٍ معقدٍ وقوي، وهو ما يعود بالنفع عليك، ولكن عدم وجود الضمان يؤرقك بالتأكيد .

كان روجر أذكى رجل في الشركة بلا شك، ارتفعت مراتبه خلال السنوات الماضية، دون تغيير في نمط حياته؛ فهو يتناول الغداء في المقصف، والعشاء مع عائلته كل ليلة، وقد عَمِلتُ مع روجر ثلاثة أشهرٍ فقط، عندما كنت أتعلم كيفية إضافة ساعة ليومي دون أيِّ تغيير .

كيف؟

أغلِق كل سبل الوصول إليك، وحافظ على هدوئك ولا تقلق، أزل كل السبل للوصول إلى عقلك عدا ما يمكنك التحكم فيه . بالإضافة إلى أسلوب روجر في التراسل، كنتُ قد عَلِمتُ لاحقًا أنه لا يملك هاتفًا مكتبيًّا، أو عنوان بريد إلكتروني شخصيًّا، أو أي حسابات على مواقع التواصل، وأطلِق العنان لعقلك بإزالة سبل الوصول، أغلق النوافذ والأبواب، ولكن استجِب للتنبيهات .

ما هذه التنبيهات؟

إنها أولوياتك .

ما تنبيهات روجر؟

إنها الرسائل البريدية من رئيس مجلس الإدارة، وعائلته، لا بريد صوتيًّا، ولا رسائل نصية، لا شيء آخر .

هل تسوقت يومًا في متاجر بلدةٍ صغيرة حيثُ لديهم جرسٌ صغير في مقدمة البوابة؟

ستجدهم أمامك عند قرعك للجرس، حتى لو كانوا مشغولين بتفريغ الصناديق على الرفوف أو أيِّ أعمالٍ أخرى، هذا ما أعنيه بإغلاقك للنوافذ والأبواب واستجابتك للتنبيهات على الرغم من ذلك .

دع عقلك يبدع بأفكارك الخلاقة، بجهدك وإخلاصك، وعندها ستقدم أعظم الإنجازات .

أكبر سوء فهم تتشاركه مع كل موظف آخر

القيام بأكثر من مهمة في وقت واحد .

كيف تستمع دائمًا لكيفية استخدام الناس لتلك الكلمة؟ ما الذي تعنيه؟ ومن أين استقينا ذلك المعنى؟

لنجدَ أصل كلمة تعدد المهام علينا العودة لمقالة نشرتها (MBI) عام 1965م، حيث نجد أنَّ معناها الحقيقي هو «قدرة المعالج المباشرة على معالجة عدة مهام تلقائيًّا» .

ما الذي تعنيه المباشرة؟ تعني أنه حتى الحواسيب لا تعالج عدة مهام فعليًّا في الوقت نفسه؟ وهنا تأكيدٌ آخر من قِبلي:

«يضمن تعدد المهام في معالجات الحاسوب أحادي النوى المشاركة الزمنية للمعالج؛ فيمكن أن يكون هناك مهمة واحدة نشطة، ولكن تتعاقب المهام عدة مرات في الثانية» .

سمعنا بالمشاركة الزمنية، كتقسيم بحيرة المنزل مع خمسة أزواج خلال السنة، إذ يتخيل الجميع امتلاك بحيرة منزلية! ولكنكم تذهبون إليها جميعًا بأوقاتٍ مختلفة .

وذلك للمعالجات أحادية النوى، التي يمكننا عدُّها بعقل واحد، ولكن أنا وأنتم أيضًا لدى كلٍّ منا عقلٌ واحد .

بإمكاننا صنع حاسب ثنائي النوى، ولكننا لم نطور عقل طفل ليصبح ثنائيًّا حتى الآن؛ ليصبح ذلك الطفل قادرًا فعليًّا على إنجاز مهام متعددة .

أعلم ما قد تفكرون فيه؛ من يقول بعد كل ذلك إنَّ الحاسب لا يمكنه أن ينجز فعليًّا أكثر من مهمة واحدة في الوقت ذاته؟ هل نظّفت يومًا أسنانك وأنت تخلع جواربك، أو كتبت الرسائل النصية خلال القيادة، أو أجبت على البريد الإلكتروني في المؤتمر الصحفي؟

لا .

لم تفعل تلك الأمور قط، فأنت تأخذ استراحةً قصيرةً في أثناء القيادة كي تكتب الرسائل النصية، وهناك فاصلٌ بين وقت تنظيف أسنانك وخلع جواربك . ربما تنجزها جميعًا، ولكن هذا كله مجرد وهمِ تعدد المهام، وكما أخبرني صديقي مايك ذات مرة: «العبث بشيئين في الوقت ذاته ليس تعدد مهام» .

دعونا نلقِ نظرة على آخر اقتباس عن تعدد المهام في ذكاء الحاسب تبعًا لمستندٍ تقنيٍّ كتبته الشركة الوطنية للآلات:

يُجري الحاسب أحادي النوى مهمةً واحدة في وقت واحد؛ ومن خلال جدولته للمهام، يُعالج مهمة ويُبقي أخرى قيد الانتظار، تنجز وحدة المعالجة المركزية هذه العملية التي تدعى تبديل السياق، ونحن نعتقد أنَّ الحاسب أنجز مهام عدة بوقتٍ واحد، وإنما ذلك وهمُ عمليات التشغيل المتزامنة الذي يحدث عند تبديل السياق على نحو كافٍ .

يعتقد الموظفون أن بإمكانهم إنجازَ مهام متعددة في الوقت ذاته، ولكنهم لا يستطيعون ذلك، إنه وهم التوازي . يجب أن تقرر بإتقان كيفية انتقالك بين المهام، حيث سيظن الجميع أنك تفعل أمرين معًا ولكنك لست كذلك، وإنما تجدولهما بكل بساطة . هل شاهدت يومًا أحدهم يتحقق من رسائل البريد الإلكتروني وهو بصدد البدء بمؤتمر صحفي؟

كهذا يبدو وهم التوازي في هذا الرسم الكاريكاتوري لشخصية دلبرت:

هل تذكر عندما كان الأطباء هم الوحيدين الذين ينادون آليًّا؟

كان الأطباء على أتم الاستعداد من خلال أجهزة المناداة حولهم، ولكنهم لم يكونوا ضمن نطاق وجود تلك الأجهزة في بعض الأحيان، وهو ما مثَّل عائقًا للوصول إليهم، ليصبح فجأةً لكل طبيب جهاز مناداة، ثم لكل شخص جهازٌ خليوي، والآن أصبح الجميع متاحًا، بأيِّ حال، وبأيِّ وقت .

هل تذكر أن المتاجر كانت تغلق يوم الأحد بصورة اعتيادية؟ إنه يوم العائلة، يوم العطلة، ولم يكن بإمكان أحد إحضار أي شيء، وقد استغل بعض التجار الفرصة لفتح محالهم يوم الأحد، ثم أصبحت المتاجر الإلكترونية متاحة طوال اليوم بعد تغيُّر القوانين المحلية .

والآن نأتي إلى سؤالنا: كيف تضيف ساعةً إلى يومك بتغييرٍ بسيط؟

الإجابة ببساطة: أنت بحاجة إلى إزالة سبل الوصول .

أغلق الأبواب، أقفل النوافذ، استجب للجرس .

الأسلوبان الوحيدان اللذان يعمل بهما دماغك فعليًّا، وكيفية الاستفادة منهما

يتحدث جون كليز، مؤسس المسلسل الهزلي مونتي بايثون، عن بعض الأشياء التي تتعلق بإزالة سبل الوصول، ومنها تحرير عقلك من سلطة (الانشغال)، وهو معروفٌ بإزالته لسبل الوصول وخلق مساحات في حياته، وحقق على أثر ذلك جائزة غولدن غلوب، وترشح لنيل الأوسكار، وكان موجودًا بأكثر من مئة فيلم في سبعينياته .

قال جون في حديثه لمنظمة الفنون المرئية: «نحن بوضعٍ منغلق، تتملكنا طيلة الوقت مشاعرُ أن هنالك كثيرًا من الأعمال علينا إنجازها، وهو ما يحتم علينا السعي إلى تحقيقها إن أردنا عملًا شاملًا . وهذا أمرٌ إيجابي، ربما هو أسلوبٌ قلقٌ بعض الشيء، على الرغم من أن القلق قد يكون ممتعًا . إنه أسلوبنا عندما نكون حذرين أو تحت الضغط» .

أطلق جون على الحالة المعاكسة اسم المزاج المنفتح؛ حيث يكون عقلك حرًّا ومرحًا وقادرًا على تحقيق كل ما هو عظيم . هل الصوت حدسيٌّ قليلًا؟ ربما . ولكن بإغلاق سبل الوصول إلى عقلك فأنت تحفز عقلك على الانفتاح .

قال جون - على نقيض ذلك - : «الاسترخاء هو المزاج المنفتح، والصريح، كحالنا عندما نكون متأملين ربما، وميالين للفكاهة، ومن ثم أكثر مرحًا . إنه نمطٌ يشغله عندما يكون فضوله لأجل منفعته الشخصية؛ لأننا لسنا تحت ضغط تحقيق

شيء مميز بسرعة، فبإمكاننا أن نلعب، وذلك يمنحنا القدرة الطبيعية على الإبداع» .

كيف تنتقل بنفسك إلى المزاج المنفتح؟ وكيف تغلق سبل الوصول؟

يقول جون: «دعنا نجد المساحة، لا تستطيع أن تصبح مرحًا، ومن ثم خلاقًا، إذا كنت تحت تأثير ضغطك الدائم؛ ولكي تتعامل معهم عليك أن تكون بمزاج منغلق، حسنًا؟ ومن ثم عليك خلق بعض المساحة لنفسك بعيدًا عن طلباتهم، وذلك يعني انغلاقك على نفسك . عليك أن تجد مساحة هادئة لنفسك بحيث تكون غير مضطرب» .

الأمر الأصعب والأكثر أهمية الذي ستؤديه في عملك

كيف يمكنك تجاهل الاضطرابات الخارجية الأخرى؟ كيف تقطع سبل الوصول إلى نفسك من غير أن تبني كوخًا في وسط الغابة؟ ليس ذلك من السهولة بمكان .

ابتدعتُ ست طرائق متميزة ليتواصل الناس معي حين كنت أعمل مديرًا لتنمية المهارات القيادية في شركة وول مارت: التراسل الإلكتروني، والتراسل الصوتي، والرسالة الفورية، والرسائل النصية، والملاحظات المكتوبة، ومباشرةً من خلال مكتبي . وقد استغرق كل توقُّف وقتًا؛ لأنني وجدت نفسي فجأة مضطرًّا إلى فعل ثلاثة أمور:

- متابعة العلامات المرجعية.
- تحديد الأولويات.
- الانتقال بين المهام.

وفي دراسة بعنوان صانعو المطر (yhW : srekamniaR daB rehtaeW snaem dooG ytivitcudorP)، من مدرسة هارفارد للأعمال، تبين أن الجو السيئ سبب في الإنتاجية الجيدة؛ فقد أظهرت الدراسة أنَّ الجو السيئ يقلل من نسبة خيارنا في الخروج، وهو ما يزيد من إنتاجيتنا، حيث نضطر إلى البقاء في الداخل .

قررتُ يومًا وأنا في العمل أن أغلق سبل الوصول إليَّ قدر الإمكان؛ فأغلقت الأبواب، وأقفلتُ النوافذ، ولكنني بقيت أجيب على نغمة التنبيه التي تعني وصول بريد إلكتروني من مديري .

أولًا، دخلتُ إلى بريدي الصوتي وضبطتُه على وضع (في الخارج)، بحيث لا يسمح للمتصلين بترك رسالة صوتية، وتركتُ رسالةً أطلب فيها من الشخص إرسال بريد إلكتروني إليَّ بدلًا من الرسالة الصوتية، ثم تهجَّيت بريدي الإلكتروني ببطء، وكررته مرتين، تاركًا صفحتي الشخصية في تطبيق الكتابة الذي نستخدمه جميعنا على أجهزتنا الخلوية، وقد استخدم عمال الشركة ذلك لإرسال الرسائل؛ لأنهم دخلوا في وهم التطابق، ولكنَّ ذلك كان مثل ذر الرماد في العيون، أو تحديد

الأولويات . ومن ثم امتنعتُ عن وضع نفسي في حالة (في الخارج) .

أخيرًا، أوقفتُ جميع التنبيهات التي تأتي من بريدي الإلكتروني، فلا صوت تنبيه، ولا إشعارات منبثقة، ولا رسائل تذكير تخبرني بوصول رسالة إلكترونية، فما الذي حدث من دون بريد إلكتروني ولا رسائل نصية ولا رسائل لحظية ولا رسائل تذكير؟ تمكنتُ من التركيز، وإذا احتجتُ إلى العمل بعيدًا عن المكتب فسيمكنني الذهاب إلى المقصف .

كذلك تمكنتُ من اختيار ما أريد التركيز عليه، ووجَّهت دماغي لهذه المهمة وأتقنتها .

كيف تضيف ساعة إلى يومك بتغيير بسيط فقط؟

اقطع الاتصال بك . أغلق الأبواب . أقفل النوافذ . اختر رنين الهاتف للمكالمات التي سترد عليها ثم ركّز انتباهك . اقطع كل اتصال بك ما عدا هذا . راقب انتاجيتك وهي ترتفع وأيامك تصبح أكثر انتاجية وسوف مساحة تخلق عالمًا جميلاً .

7

ما هذه الحياة، المليئة بالهموم، إذا لم تتح لنا وقتًا لنتوقف ونتأمل

هل نحن مشغولون لكوننا لا نستغل الفرص التي تتاح لنا ولا نقدرها؟

ما الخطوة السرية التي عليك اتباعها كيلا تُشغَل مجددًا؟

عليك خلق المساحات والثقة بوجودها في يومياتك دائمًا؛ وذلك بتحرير أفكارك، وتطوير علاقاتك، لتزهر حياتك بالفرح والسعادة، وتحرِّر نفسك من ضغط الحياة .

تذكَّر الطرائق الثلاث لخلق المساحات، أو الإزالات الثلاث، تذكر أقنعة الصليبيين وتهديداتهم بمناجلهم الحادة! لقد تدخلوا في أجزاءٍ من حياتك، وهو ما منحك الحرية لفعل أشياء أخرى، إذ توجد المساحات من خلال هذا التداخل بين الاختيار، والوقت، وسبل الوصول .

1. كيف تتخذ أيَّ قرار بسرعة مضاعفة عن المعتاد؟ بإزالة الاختيار.

2. ما أنسب طريقة للحصول على مزيد من الوقت؟ بإزالة الاعتبارات الزمنية.

3. كيف تضيف ساعةً إلى يومك بتغييرٍ بسيط؟ بإزالة سبل الوصول.

ما الذي حققناه بخلق المساحات؟ كتب تيم كريدر مقال (فخ الانشغال) في النيويورك تايمز، قال فيه: «الكسل ليس مجرد العطالة عن العمل، أو التقاعس، أو - موضحًا أن لا غنى عنه للعقل - كفيتامين د للجسم، وسنعاني عقليًّا من فقدانه كما الكساح» .

يوضح خلق المساحات أنَّ الكسل قد يبدو شرطًا مهمًّا للعودة إلى صخب الحياة، إنها لمفارقةٌ مهمة لإتمام أيِّ عمل . نحن نتحدث عن عدم التقاعد، وقد يبدو ذلك متناقضًا، لأنَّ خلقنا للمساحات يساعد على إنجاز كثير من الأعمال، ويُضفي مزيدًا من الحرية في حياتك، حيث تصقلُ أفكارك وخبراتك .

لتلحظ صقل الخبرات في إطار خلق المساحات، خذ قسطًا من الراحة، واستخدم الإزالات الثلاث، فأنت لن تبقى شابًّا؛ لأن الحياة قصيرة والوقت يمضي .

عليك تطوير مزيد من المساحات؛ بإزالة الاختيار، وإزالة الاعتبارات الزمنية، وإزالة سبل الوصول، وستمنحك تلك المساحات مزيدًا من الرضا عن النفس والحرية، والسعادة بكل تأكيد .

كتب ويليام هنري ديفيز عام 1911م قصيدةً بعنوان (الفراغ)، وكانت عن إيجاد فسحة في الحياة، وربما علينا العودة مئات السنين لنجد القصيدة المثلى التي تخبرنا كيف نعيش حياتنا اليوم بسعادة كبيرة .

«ما هذه الحياة، المليئة بالهموم، إذا لم تتح لنا وقتًا لنتوقف ونتأمل»

لا وقت للوقوف تحت أغصان الشجر

لا وقت لنرى عندما نعبر الغابات

حيث تُخفي السناجب طعامها في الأعشاب

لا وقت لنرى في وضح النهار

الجداول ممتلئةً بالنجوم، كالسماء ليلًا

لا وقت لشيء في لحظة الجمال

لرؤية تناغم قدميها حينما ترقص

لا وقت لانتظار شفتيها لتضحك

لتسحرك بابتسامة عينيها

إنها لحياةٌ تعيسة إن سادها الحذر

لا وقت لدينا للتوقف والنظر.

[(1)](#) إدنا سانت فنسنت ميلاي (tnecniV .tS andE yalliM، 1892-1950) كاتبة وشاعرة أمريكية. (المترجمة).

كن سعيدًا أولاً
افعل ذلك لنفسك
تذكّر النصيحة
لا تتقاعد أبدًا
ارفع قيمة ساعة عملك

امتلك كل شيء

«إن الامتياز الوحيد في حياتك هو أن تكون على ما أنت عليه بمعزلٍ عما تملكه».

-عالم النفس السويسري كارل يونغ

«أخبرتني أمي عندما كنت في الخامسة من عمري، أن السعادة هي مفتاح الحياة، وسألتني ما الذي تريده عندما تكبر؟ فكتبت: «أن أكون سعيدًا»، ظنوا أنني لا أعي ما قلته، لكنهم لم يفهموا الحياة».

-المغني الإنكليزي جون لينون.

«لا يمكن أن يعطيك أحد نصيحة حكيمة أكثر من نفسك».

-الفيلسوف الحكيم شيشرون.

السر السابع

كيف أكبر مخاوفك إلى أعظم نجاحاتك

1

صدمة الطفولة التي جعلتني أهجر السباحة

كان اليوم الأخير في العام الدراسي، والجميع يحتفل ببداية الصيف في منزل مدير المدرسة، حيث يتبادل المعلمون الأحاديث وهم يُعِدُّون الطعام .

لا أنسى تلك الكلمات عندما كنت جالسًا بالقرب من المسبح: «لا تكن ضعيفًا، تعال إليَّ، هيا إلى السباحة»، قالها صديق والدي ذو الشارب الأسود الكثيف والبنية الضخمة، يرددها وهو فاتحٌ ذراعيه، «سأمسك بك، لا تكن ضعيفًا» .

لم أكن أستطيعُ السباحة وأنا في الثامنة من عمري، وبينما كان الأطفال يسبحون بفرح كنت ألعبُ مع أختي نينا .

قررتُ أخيرًا أن أحاول السباحة، وقد كانت أختي تسبح كالسمكة، ووالداي يسبحان جيدًا، ولكنني كنت مرساة الأسرة .

«سأمسك بك، لا تكن ضعيفًا» .

كنتُ أراقب المسبح وكل ما حولي؛ لا أنسى نظراتِ مدرِّس الرياضيات في المدرسة حينها، ثم أخذتُ نَفَسًا عميقًا ودفعتُ بنفسي .

فقدتُ السيطرة على نفسي، وبدأت أدفع بالماء من حولي وكأنني أحاول الإمساك به، أنتظرُ صديق والدي ليمسكني، وفجأةً، سمعته يضحك، لأكتشف أنه لم يكن يحاول الإمساك بي .

تملَّكني الخوف وكأنني في وسط فيلم رعب لن أستطيع الخروج منه، كنتُ أتنفس بصعوبة لأن صدري كان ممتلئًا بالماء، وفقدتُ تركيزي للحظة، ثم شعرت بيدين ترفعانني إلى الخارج، وصرخ في وجهي: «أرأيت، ها قد سبحت» .

كان كل شيءٍ على ما هو عليه؛ الشواء، والشراب، وحتى ضحكاتهم .

2

الحاجزان اللذان نضعهما بوجه أي شيء لا نريد فعله

توقفت عن السباحة في ذلك اليوم .

وفي العطل الصيفية كنتُ أغطس في المسبح، مرتديًا سترة النجاة، ونظاراتٍ واقية في بعض الأحيان، ولكنني لطالما كنت أختلق الأعذار كي لا أسبح مع أصدقائي، كأنْ أدَّعي أني نسيت ملابس السباحة لأني أُفضِّل الجري عوضًا عن ذلك .

كنتُ أخاف السباحة، وأتجنبها قدر المستطاع .

لماذا لم أكن أسبح؟

كنت أشكُّ في قدرتي على السباحة في البداية، على الرغم من أني تعلَّمت بعض الدروس، ولكنَّ صورة الطفل الخائف ذي الأعوام السبعة لم تفارقني، لم أستطع أن أنسى مدى الخوف الذي تملَّكني يومها، وقد بقيَتْ تلك اللحظات المؤلمة عالقةً في مخيلتي .

لم أكن أود السباحة! من يهمه أنني أستطيع أو لا؟ لم أكن متحمسًا لذلك، وما العبرةُ في ذلك؟ أنْ أقف بتلك الثياب التي تدعو للسخرية، بيديَّ النحيلتين، لِماذا عليَّ أن أبرد وأستحم بعد ذلك؟ لم أعش بالقرب من السواحل حتى أُحِبَّ السباحة التي أعدها مضيعةً للوقت .

ما العائقان اللذان نختلقهما للتهرب من بعض المهام؟

لا تستطيع أن تفعلها!

أم لا تريد أن تفعلها!

3

المخطط السري للانتقال من الخوف إلى النجاح

لنعد إلى الوراء قليلًا .

كان الخوف من السباحة هاجسي في ذلك الوقت بالتأكيد، ولكنَّ عقلي كان يرسل إليَّ بتلك الإشارات نفسها التي نعرفها جميعنا: من أجل أن نفعل شيئًا، فعلينا أن نعتقد أننا نستطيع فعله أولًا، وثانيًا، أن نشعر برغبة لفعله .

ما الذي يحدث بعد ذلك؟

نحن نفعل . ونقول لأنفسنا هذه الطريقة التي ننجز بها أي شيء . يبدو الأمر هكذا:

أستطيع أن أفعله أريد أن أفعله الفعل

تمكنتُ من السباحة، وتوصلت إلى قناعة أن إنجاز أمر ما يتعلق بقدرتنا ورغبتنا في إنجازه، وستكون النتيجة حتميةً عند توافر هذين الشرطين .

بالنسبة إليَّ عندما تعلق الأمر بالسباحة، فإنني لم أستطيع تجاوز الشرط الأول (أستطيع ذلك) لأنني لا أستطيع ذلك فعلًا، ولا الشرط الثاني (الرغبة في السباحة)، فأنا لا أريد أن أسبح . لذلك، لم أصل أبدًا إلى مرحلة الفعل «أنا ذاهب لأسبح» .

لقد تعلمتُ سر ممارسة شرطي التفكير منذ بضعة أعوام .

كلُّ شيءٍ تغيَّر بعدما أحببت ليسلي منذ زمن قريب، وقد أخبرَتني عن مدى حبها السباحة بعد مدة، وقالت: «إنها أفضل

الأمور التي أمارسها في حياتي، أشعر أن المياه كمنزلي»، فلما أخبرتها أني لست من هواة السباحة، كان ذلك خيبةَ أمل لها .

قالت ليسلي: «حسنًا، ربما عليك السباحة إن قررت القدوم إلى منزلي الريفي الكائن على جزيرةٍ وسط البحيرة، هناك يسبحُ جميعُ أفراد العائلة كل صباح، أتوَدُّ أن تشاركنا ذلك، أم ستبقى وحيدًا مكتفيًا بمشاهدتنا؟» .

قررت فجأةً أن أبدأ دروس تعلم السباحة تلك الليلة، من دون أدنى تفكير في قدرتي أو رغبتي حقًّا أن أتعلم، ولكنني فعلت ذلك في النهاية .

اخترت مدربي الخاص من خلال الإنترنت بوساطة بطاقتي الائتمانية، وما هي إلا بضعة أسابيع حتى وجدتُ نفسي في غرفة خلع الملابس متعرقًا، وقلبي يخفق بسرعة؛ إنه درس السباحة الأول في حياتي وأنا في العشرين من عمري، ولكن ما إن خرجت من حمام السباحة حتى شعرتُ بمتعة التجربة، لقد كانت من أكثر اللحظات متعةً في حياتي .

ما الذي حدث؟

بعد دقيقتين وقد أدركت ما حولي تساءلت: من هؤلاء؟ إنهم المهاجرون الجدد من البلدان غير الساحلية، أولئك من عاشوا طفولةً معذبة، من العائلات التي لم تكن تملك المال لدروس السباحة لأطفالهم، ولكنني لم أكن سباحًا سيئًا بينهم، فقد تعلمت

القفز والسباحة الحرة في مدة قياسية، فبدأ خوفي يتلاشى تدريجيًّا .

ما الذي حدث؟

هنا يكمن السر، إنه الأسلوب الأمثل الذي عليك تطبيقه لتحقيق أيِّ شيءٍ بمجرد رغبتك فيه، إنني متأكدٌ من هذا .

تسللت إليَّ الشكوكُ في مقدرتي على السباحة بعد الدرس الأول، ولكنني لم أسمح لتلك الشكوك أن تسيطر عليَّ، وبدأتُ أشعر بالمتعة في كل تفاصيل الدروس، وأصبح كلُّ شيءٍ يوحي إليَّ بالنجاح، ومع مرور الأيام أتقنتُ أغلب طرائق السباحة .

تغيّر الوضع من هذه المعادلة:

أستطيع أن أفعل أريد أن أفعل الفعل

إلى هذا الشكل:

ما الفرق؟ انظر إلى الصورة الثانية، إنها لانهائية، ليس هناك نقطة بداية أو نهاية، إنها تستمر وتستمر .

ما الذي حدث في المسبح؟

عندما آمنتُ بقدرتي على السباحة تكوَّن لدي الحافزُ لذلك، فعوضًا عن الانتهاء من الأمر، بدأت به، وهو ما جعلني متأكدًا من قدرتي، ومن ثم حرك الرغبة بداخلي .

تغيَّرت نظرتي إلى الأمور، وتخلصتُ من الهواجس التي سيطرت عليَّ، لقد أردت تعلُّم السباحة، والاستمرار في التدريب، والآن أنا سباحٌ .

إن أردنا تلخيص تصرفاتنا فإنها كالآتي:

نعتقدُ في البداية أننا قادرون على إنجاز العمل، ثم تتجسد رغبتنا في فعله، وأخيرًا نفعله .

وخلاف ذلك لن ننجح؛ فمن الغباء الجلوس وإعطاء الأحكام على الأمور دون أن نجربها ونعيشها، لقد كنتُ أفكر كذلك قبل تعلمي السباحة .

ما الخطأ إن فكرنا هكذا؟

يعزز هذا التفكير عدم رغبتنا في فعل بعض الأمور، ويُحبِط قدرتنا على الاستجابة لها، وذلك ما يجعلنا نتقاعس عن المحاولة، ومن ثم يخلق العوائق في أعماق نفوسنا .

هل تريدُ أن تكتُب كتابًا؟ إذًا سأذهب إلى أفضل مكان يحفز إلهامي، ثم سأكتب شيئًا مميزًا .

تريدُ أن تكتُب كتابًا؟ اكتب صفحةً واحدة، وكونك فعلت ذلك فستؤمن بمقدرتك على الكتابة، ثم ستتكوَّن لديك الرغبة في فعل ذلك .

لماذا؟ لأننا نحب فعل الأشياء التي تؤكد إيماننا بأننا قادرون على فعلها .

تريد أن تبدأ بالتمارين الرياضية؟ سأختارُ مدربًا، وأحصل على أحذيةٍ رياضية، وأتدربُ جيدًا، وهو ما يؤهلني لأصبح رياضيًّا مثاليًّا .

تريد أن تبدأ بالتمارين الرياضية؟ عليك بالركض دون تقييد نفسك بما تلبس، ليس مهمًّا كم ستركض، فبإمكانك الركض دقيقتين حتى نهاية الشارع ثم تعود، حقيقة أنك ركضت ستعزز مقدرتك على ذلك، ثم سترغب في فعل ذلك، وستصبحُ شخصًا واثقًا ومندفعًا .

ما الدرس الذي تعلمناه اليوم؟

ليس من السهل إنجاز العمل بالحديث عنه فقط، بل علينا إنجازه قبل ذلك .

4

كيف يستفيد جيري ساينفيلد من هذا السر لكتابة الكوميديا؟

يُعد جيري ساينفيلد واحدًا من أهم الكوميديين في العالم، حاز جائزة الغولدن غلوب وإيمي، بالإضافة إلى تقديراتٍ عدة، ويكسبُ 32 مليون دولار سنويًّا من حقوق بث مسلسله الكوميدي الشهير (ساينفيلد)، ويُعد الكتاب من الأكثر مبيعًا في النيويورك تايمز . يملك جيري ما يقارب الخمسين سيارة بورش، وكان أعلى المشاهير دخلًا في مرحلة سابقة، ولكن على الرغم من كل ما سبق ما زال جيري يحتاج إلى أن يثير أفكاره إرضاءً لمحبيه .

وفقًا للمقابلة التي أجراها براد إسحاق معه كان براد ممثلاً كوميديًا غير معروف يجولُ مدينة نيويورك مقدمًا عروضه الكوميدية عام 1990م، وسطع نجمه في أحد عروض ساينفيلد، حيث لم يكن البرنامج التلفازي (ساينفيلد) قد حقق نجاحًا بالغًا في ذلك الوقت، لذلك كان يتنقل جيري بين المسارح في المدينة .

التقى براد بجيري في كواليس أحد العروض، وانتهز الفرصة ليسأله عن نصائحه للكوميديين الشباب، فكشف له جيري عن أسلوبه في كتابة الكوميديا، لتصبح عمله المفضل كل يوم، قال جيري: «الطريقة المثلى لتكون كوميديًّا ناجحًا تكمن في ابتداعك للنكات، وذلك يكون بالكتابة يوميًّا» .

يقول براد: «لقد كشف عن نظامٍ يوميٍّ رائع ليحثَّ نفسه على الكتابة»، طلب مني تعليق رزنامة على الحائط، وأن أضع علامةً حمراء على كُل يومٍ أُنجز فيه مهمتي في الكتابة .

أتعْلمُ ما يعنيه ذلك؟ إنه يُحفِّزُ عقله كُلما رأى سلسلة العلامات الحمراء تطول على الرزنامة .

هل يبدو الأمرُ مألوفًا؟ أنجز جيري ساينفيلد عمله عند أداء ذلك، حيث خلق الثقة بمقدرته على ممارسة العمل، ومن ثم الدافع لتطول السلسلة، وصمم على الاستمرار كل يوم .

5

القول ليس أسهل من الفعل.. بل الفعل هو الذي أسهل من القول

6

طريقة لا تتطلب أكثر من ثلاثين ثانية للاستفادة من هذا السر في حياتك اليومية

كيف تبدأ بالعمل لتحقق أكثر مما كنت تتوقع؟ ربما علينا العودة إلى قصة راميت سيثي التي تعد الأكثر مبيعًا في النيويورك تايمز (سأعلمك كيف تصبحُ غنيًا) .

كنتُ أكابد معاناة في الاستيقاظ باكرًا كل يوم، إذ لم أشعر بالحماس للذهاب للنادي، فكنت أستيقظُ منهكًا وأقول: «أعلم أنه عليَّ الاستيقاظ»، ولكنني أستسلم للنوم ثانيةً .

تغيَّر مزاجي بمرور الأيام، وأصبحت أذهب إلى النادي بملء إرادتي، بعد أن أدركت أن الدافع وحده لا يمكن أن يكون بمعزلٍ عن النجاح، فقد بدأت أُجربُ تقنياتٍ مختلفة في تدريباتي، ولكنني حصلت على نتائج متواضعة في البداية، على الرغم من التنظيم الدقيق الذي اتبعته، وبعد أن فكرتُ مطولًا في سبب تقاعسي عن الذهاب إلى النادي بدايةً، بدا لي أن الجو البارد كان السبب، بالإضافة إلى تغيير ملابسي في الغرفة الأخرى قبل الذهاب للنادي، فقررت ترتيب كل شيء قبل النوم، لأستيقظ وأجد كل شيءٍ جاهزًا، وبذلك تزايد حضوري للتمارين بنسبة 300 بالمئة .

يتأثر كثير من الناس بهذه التفاصيل التي قد تبدو بسيطة، حتى إن بعضهم ينام بلباس النادي، ليكونوا جاهزين للذهاب صباحًا .

ستستغرق ثلاثين ثانية لتشعر أنه من السهل أداء العمل، وهذا ما فعلته عند الانضمام لدروس السباحة، ولو تغيبت عن الدرس الأول لكان ذلك تبذيرًا للمال؛ وضع ساينفيلد علاماتٍ بارزةً على الرزنامة لأنه لم يشأ أن يتغيب عن واجباته، ووضع

راميت سيثي لباس النادي بجانب سريره، وحاول التوقف عن تناول الشيبس باستمرار .

7

ما الذي يقوله أهم فيزيائي في العالم؟

من برأيكم أهم عالم فيزياء في العالم؟

إسحاق نيوتن؟ حتى مع وجود أينشتاين اكتشف إسحاق الجاذبية، ووضع أسس التفاضل والتكامل، وشرح ذلك بإسهاب في قانونه الفيزيائي الأول: «يظل الجسم على حالته من سكون أو حركة منتظمة في خط مستقيم ما لم تؤثر فيه قوة محصلة تغير من حالته» .

بعبارة أخرى: ببدايتك لفعل ما، ستستمر به، لأن الدافع لا يُحدث الفعل، بل الفعل يُنشئ الدافع .

8

الشعار الإعلاني الذي يعرفه الجميع لأنه يطبق هذا السر

بدأت الشركة باستخدام هذا الشعار عام 1988م، وهو ما زاد نسب المبيعات من 18 % إلى 43 % ، وذلك بأن ارتفعت مبيعاتها من 877 مليون دولار إلى 9 . 2 مليارات دولار .

يُؤكدُ تطور الشركة أن النجاح يكمن بالعمل المباشر، فإن أردت أن تشعر بالثقة بعملك فلا تكن متكلفًا، ولا تعمل في الظل، بل عليك أن تُثبت وجودك بالنقاش مع فريق العمل، وما إن تتكلم بجُملةً واحدةً حتى تشعر برغبتك في الاستمرار، لأنك ستكون على يقين أن صمتك سيحبط تطلعاتك في العمل .

9

الدرس البسيط والعظيم الذي يمكن أن نتعلمه من فيلم (emoH enolA)

يعد فيلم (وحيدًا في المنزل) واحدًا من أفلامي المفضلة في طفولتي، كنا نشاهده ليلة رأس السنة في كل عام، هو فيلمٌ كوميدي أُنتج عام 1990م، ويحكي عن ولد في الثامنة من عمره، وتبدأ القصة عندما يُترك كيفن - عن طريق الخطأ - وحيدًا في المنزل، إذ تسافر عائلته في رحلة إلى فرنسا لقضاء عطلة عيد الميلاد، فيحاول تضليل اللصوص الذين يهاجمون المدينة، ولعلَّ أهم مشهد في نهاية الفيلم عندما يتحدث كيفن مع الرجل العجوز، ويخبره العجوز كيف فقد تواصله مع ابنه، الذي يتذكره كل عيد ميلاد، ولا يستطيع حتى الاتصال به .

لعلكم تتساءلون: لماذا؟

نعود هنا للحديث عن الدافع والثقة، فهو لا يؤمن بقدرته على ذلك، وبناءً على هذا لا يريدُ الاتصال به . لا بد من ذكر هذه القصة، لأن كيفن فعل أمرًا رائعًا، بإيضاحه للجانب السلبي في شخصيتنا عندما نواجه مخاوفنا .

كيفن: إني أخاف الطابق السفلي في منزلنا، إنه مظلم ورائحته كريهة منذ سنوات .

العجوز: أغلب الطوابق السفلية هكذا .

كيفن: لم تكن بهذا السوء عندما أرغمت نفسي على النزول إليها ذات مرة، لا بد أن الأضواء أعطتني هذا الانطباع الجديد .

العجوز: ما الذي تعنيه بهذا الحديث؟

كيفن: أعتقد أنه عليك الاتصال بابنك .

العجوز: ماذا لو لم يكن يريد الحديث معي؟

كيفن: على الأقل ستعرف حينها، ومن ثم سيزول قلقك حيال ذلك، ولن تخاف مجددًا .

إذا بادرت بالحديث في اجتماع تعقده شركتك، ففي أسوأ الأحوال ستخفق إخفاقًا ذريعًا، ولكنك ستعلم ما الذي أخطأت به، ولن تخاف مجددًا، وذلك ما يدفعك للمحاولة من جديد وأنت على علمٍ مقدمًا بما قد تخطئ به .

ما احتمالات الإخفاق المطلق؟

ضعيفةٌ جدًّا . لم ييئس أعظم القادة من المحاولة، فقد حاولوا وخاضوا التجارب الكثيرة، بالتأكيد ستخفق في بعض الأحيان، ولكنك ستستمر في سعيك، وستنجح؛ لأن العمل يعطي الثقة والأمل بالمحاولات الجديدة، وهو ما يؤدي إلى نجاحاتٍ كبيرة خلقتها الحيوية والدافع للعمل .

قال الممثل الكوميدي ستيفن رايت في سياق حديثه عن الدافع للعمل: «أنا أؤلف كتابًا وقد أعددت أرقام الصفحات» .

يوضح ستيفن في هذا الاقتباس ذلك الفراشة اللامرئي للتقدم القادم الذي نشعر به جميعًا في أعماقنا عندما نبدأ فجأة .

إن من الأسهل أن تغيّر نفسك من خلال أفعال جديدة أسرع مما تستطيع تغييرها بطرق تفكير جديدة .

كن سعيدًا أولاً

افعل ذلك من أجلك

تذكّر النصيحة

لا تتقاعد أبدًا

قيّم نفسك أكثر

أوجد الوقت

افعل ذلك الآن

السر الثامن

السر البسيط الذي يجعلك تتقن أهم علاقة في حياتك

1

«أنا أدير فرقة رقص هزلية»

«أنا أرسم العضلات في الكتب الطبية» .

«أبيع ما يحبه الجميع على الإنترنت» .

نظرت إلى الفتاة الجالسة على طاولة في مقهى وسط المدينة، بشعرها الجميل ووجهها الساحر، وابتسمت .

كنتُ في التاسعة والعشرين من عمري، أعيشُ وحيدًا بعد عامٍ من طلاقي، قررتُ أن أتعرَّف فتاةً عن طريق الإنترنت، فأنشأت حسابًا شخصيًّا على الرغم من بعض التردد، وأتذكر كيف كنتُ في السابق . عرَّفتُ بنفسي في حسابي الشخصي بخمس كلمات: فضولي، ومبدع، ورومانسي، ومتفائل، وطموح .

كنتُ آملُ أن يُضفي هذا المتعة والاهتمام في حياتي، على الرغم من غرابة الحدث، كما قال جون لينون: «إنها غريبة، لكنها لا تتصف بالغرابة» .

كتبتُ عن حياتي اليومية، وعن الأوهام التي كانت تطاردني، إذ لم يكن بإمكاني أن أنظف أسناني دون تفقد ستارة الحمام عشرات المرات للتأكد من عدم وجود أحد، وكان ينتابني الخوف لسماع المطرقة؛ فلا أستطيع استخدامها، وأحبس

أنفاسي عند نزولي الدرج، ولكنني على الرغم من ذلك أرتب كتبي بإتقانٍ فائق .

تعرفتُ كثيرًا من الأشخاص بمرور الأيام، لأشعر بالفراغ الذي عشته من قبلهم، من بينهم مدير التسويق في الباليه، حيث شربنا القهوةَ معًا، وكان الحديثُ وديًّا ولطيفًا .

عانيت الإحباط، وذلك مما زاد الأنانية في نفسي، فتساءلت كيف أديرُ علاقاتي المهمة ببساطة؟

كن أنت .

لا أحد بإمكانه أن يكون أفضل منك، فلكل شخص هويته، أنت مختلفٌ عن الجميع بأفكارك الخلاقة، وبما تفعله وتقوله . لتكن واضحًا أمام نفسك بالدرجة الأولى، فلا أحد يعلم بما تفكر، وهو ما يحتم عليك سماع صوت عقلك والعمل بما يعبر عن شخصيتك .

كن أنت، وهذا لمصلحتك .

هل تعلم مدى صعوبة التعبير عن شخصيتك في العمل والمنزل؟

لأن لا شيء سيرضيك أكثر من محبة من تبادلهم الحب، ولا شيء سيؤلمك أكثر من تظاهر الناس بمحبتك .

هذا أصدق شخص في كل الأزمنة

ولد روزفلت غراير عام 1932م في جورجيا، وأطلق أصدقاؤه عليه اسم روزي . يبلغ طوله 1 . 98 سم، وذلك ما جعله لاعب كرة قدم أمريكية محترفًا، ولم يتمنَّ أحدٌ مواجهته لقوته البدنية الهائلة . لعِب روزي لنادي لوس أنجلس رامس الذي يضم أقوى خطوط الدفاع في تاريخ كرة القدم الأمريكية، وكان ركيزته الأساسية .

أُحِبُّ روزي، ولكن ليس لمسيرته الكروية، بل لأنه رجلٌ يُوثق به، حتى إنه أصبح حارسًا لروبيرت كينيدي الذي اغتيل في تلك الأيام، وبعد ذلك أصبح فنانًا، وحققت أغنيته المرتبة 128 في سباق الأغاني حينها، لنراه بعدها ضيفًا في أحد البرامج الحوارية المهمة في لوس أنجلس .

تحوَّل روزي غراير إلى التطريز، موضحًا أن هذه الهواية قد منحته سلامًا داخليًّا، وبددت مخاوفه من الطيران، وقد أحبَّ التطريز إلى حدٍّ دعاه لتأليف كتاب أسماه تطريز روزي غراير، نُشِر عام 1973م وما يزال في المكتبات حتى اليوم .

تخيَّل أنك لاعب كرة قدمٍ أمريكية مشهور، يتبعك الناس أينما ذهبت، ومحاطٌ بالمعجبين الذين يطلبون الصور التذكارية، وبعد

كل هذا تجدُ نفسك متقاعدًا ينشرُ كتابًا عن التطريز، وصورتك الشخصية على الغلاف .

ما رأيك؟ ما رأي النيويورك تايمز حيال ذلك؟ هل سيسخر أصدقاؤك منك؟ ما الأسئلة التي ستواجهك؟ فكر في الأمر بعض الوقت .

الآن فكرّر في كيف قد تشعر لو أنك قرأت عذه المراجعة لكتابك على الانترنت:

مراجعات العملاء الأكثر فائدة

9 من 9 أشخاص وجدوا هذه المراجعة مفيدة

كتاب رائع

كتبت سلمى كاهل في 28 ديسمبر 2011

مشتريات أمازون

لقد اشتريت هذا لصديقي الشاب الذي يسكن في الجوار الذي يحب تحدي الحياكة والتطريز . في عمر الحادية عشرة، أراد أن يشعر بأن الخياطة بالنسبة إلى طفل يافع ليست عيبًا . كان كتاب أشغال الإبرة هو الهدية المثالية . أخوه في فريق كرة القدم . لذلك فإن كتاب روزي غراير عن أشغال الإبرة يجمع هاتين الهوايتين معًا . إنه يجعل من هم في سن السابعة والحادية عشرة

يعرفون بأن الرغبة في معرفة الفنون الجميلة وصنعها عمل رجولي .

التعليقات: هل كانت هذه المراجعة مفيدة؟ نعم لا

3

(السعادة هي عندما يتحقق التوافق بين ما تفكر فيه وما تقوله وما تفعله)

إنها القدرة على أن تكون على حقيقتك، بتصرفك على طبيعتك كما يوحي لك قلبك، قد يكون ذلك متعبًا بعض الأحيان، ولكن في النهاية ستشعر بالراحة والرضا التام .

قالت مارلين مونرو: «النقص هو الجمال، والجنون في العبقرية، وإني لأفضِّلُ أن أكون سخيفةً على أن أكون مملة» .

وتقول الأم تيريزا: «سيعرِّضك الصدق والنقاء للخطر، كن صادقًا ونقيًّا على أيِّ حال» .

يتساءل بائع القبعات في مغامرة أليس في بلاد العجائب: «هل جننت؟»، فتردُّ أليس: «أنا خائفةٌ أيضًا، لعلك تبدو كذلك، ولكن دعني أُخبرك سرًّا: أفضل الناس دائمًا هكذا» .

كن أنت .

كن أنت، وتقبل مخاوفك ومشاعرك على اختلافها، فمعرفتك بها تدعوك إلى الرضا عن نفسك، فتصالحك مع ذاتك أهم الخطوات في حياتك .

يشعر كثير من العاملين في الاقتصاد، والمتحدثين الرسميين، بالإرهاق عند القدوم إلى العمل يوميًّا، لكنهم مضطرون إلى الظهور بمظهرٍ يليق بمكانتهم دائمًا، ولعل الأجر الجيد له الأثر الأكبر في ذلك، وهو ما يزيد تعاستهم عند أول تعارضٍ بين ما يريدون فعله وما عليهم فعله، وذلك ما يؤدي إلى (التنافرً المعرفي)، وهو منحى في علم النفس يعني وجود اتجاهات أو معتقدات متعارضة عند الشخص، وهو مما يثير عنده القلق . لن يكون هذا مُرهِقًا وحسب بل خطيرًا أيضًا، لماذا؟

لأن إحساسك العميق في ذاتك سيكون عرضةً للخطر .

نشأ هذا الإحساس مع مرور الأيام، في تلك الليالي الحالمة التي عشتها في طفولتك، وفي تراكم خبراتك منذ العمل الأول، إنها الآن عرضةٌ للنسيان في ظل ما يعصف في نفسك من تحديات .

يقول الأديب الأمريكي رالف والدو إيمرسن: «إن أعظم الإنجازات هي أن تبقى كما أنت، في ظل عالمٍ يسعى دائمًا لتغييرنا» .

لمَ عليك أن تسعى إلى ذلك؛ ما دام الأمر ليس سهلًا؟

تعلَّم من غاندي: فبقدر ما كان يعلم عن السعادة، لم ينشد شيئًا لنفسه إلا وتمناه لوطنه، يقول غاندي: «تكمن السعادةُ فيما تفكر وتقول، وبالتناغم الذي سيظهر في عملك» .

ولكن كيف يكون ذلك؟

4

ثلاثة اختبارات بسيطة لكشف هذا السر داخلك

عليك الاعتماد على نفسك بعض الشيء، بالعودة إلى أصلك وما تربيت عليه، وهو ما يطرح عليك التساؤل عن كيفية البحث عن جوهر ذاتك؟

هناك ثلاثة اختبارات تساعدك على اكتشاف جوهر ذاتك، وكانت هذه الاختبارات خلاصة بحثٍ دقيقٍ لرؤية جامعة هارفارد بخصوص ذلك، وقد خضتُ عديدًا من النقاشات مع المختصين للتأكد من جدوى هذه الاختبارات، وجربتها على نفسي مرةً واحدةً على الأقل كل عام .

1. اختبار يوم العطلة: ماذا تفعل صباح يوم العطلة؟

يجب أن يحدد جوهر ذاتك هذا المنحى .

2. اختبار البحث المباشر: بماذا تشعر عندما تجد نفسك في وضعٍ جديد عليك؟

جوهر ذاتك سيقودك نحو ذلك...

3. اختبار الأشخاص الخمسة: من هم أقرب خمسة أشخاصٍ إليك في الأمور التي تفضلها؟

ستكون شخصيتك الأصلية هي المعدّل المتوسط لهذه الشخصيات الخمس .

اختبار يوم العطلة

لنبدأ بسؤال مرعب: «ماذا تريد أن تصبح عندما تكبر؟» .

يقلقني هذا السؤال؛ لأنه يبقى مبهمًا بالنسبة إلينا، حيث تلاحقنا دائمًا التساؤلات حول التسميات الوظيفية، وبطاقات العمل، التي هي - بلا شك - أمورٌ مهمة، ولكن كثيرًا من الناس ينساقون خلفها، وذلك مما يلغي خصوصيتهم ويزيد التعقيد في حياتهم .

لا أحد يعلم ماذا يريد أن يحقق في حياته برمتها، إذ إنه لا أحد يولد ولديه الإحساس ذاته بالغاية المرجوة من حياته، هل قابلت أحدًا قال لك يومًا: «خُلقتُ لأنجز هذا العمل فقط»، أو: «لم أقل يومًا إنني أريدُ هذا العمل، لم أكن أعلم أنه موجود»؟ هذا غير ممكن الحدوث من وجهة نظري، إن سعيك إلى غاية وحيدة في حياتك ليست بهدف .

ما هذا؟

جوهر الوجود .

الهدف الحالي .

سبب نهوضك من السرير في الصباح .

يساعد اختبار يوم السبت على إيجاد العاطفة الحقيقية، والتحقق من كونك تشغل جزءًا كبيرًا من حياتك، ليمثِّل هذا الاختبار جوابًا عن سؤالٍ بسيط:

ماذا تفعل صباح يوم الجمعة عندما لا يكون لديك ما تفعله؟

اسأل نفسك هذا السؤال، فكِّر فيه مدة ثانيةٍ، وأجب بصوتٍ عالٍ، ماذا تفعل صباح يوم السبت في وقت فراغك؟ هل تذهب إلى النادي الرياضي؟ هل تتعلم العزف على الجيتار؟

اختر الجواب الذي يناسبك ومن ثم ستجد عديدًا من الطرق بمعزلٍ عن العاطفة .

أتحب الذهاب إلى النادي الرياضي، أو أن تتدرب وحدك، أو أن تكون مدربًا لفريق بيسبول، أو تفضل رياضة المشي، أو اليوجا؟

هل تحب أن تسجل عزفك على الجيتار؟ ماذا عن تعليم العزف عن طريق الإنترنت، أو تعديل الموسيقى، أو أن تؤسس أستوديو للألحان؟ لعل أكثر الأشخاص سعادةً ممن قابلتهم هو

أستاذ الموسيقى في المدرسة العليا، حيث كان يعلِّم العزف على القيثارة .

سيتبنى جوهر ذاتك هذه الأفكار، وستصبح أكثر قوةً وسعادةً في حياتك .

قال ديل كارنيجي: «هل مللت من حياتك؟ ما عليك إلا أن تبدأ عملًا تؤمن به من أعماق قلبك، عش لأجله، ومُت لأجله، وستجدُ السعادة التي لطالما بحثت عنها» .

يعلِّمك هذا الاختبار كيفية تحييد عواطفك في سبيل عملك وحياتك الشخصية .

التجربة قبل اتخاذ القرار

قابلتُ فريد في شهر تموز عام 1998م في برنامج (DAHS)، كانت فانكوفر أشبه بمنزلنا خلال الصيف، في أثناء شهر التخييم الذي أقمناه، لا أنسى نقاشاتنا الطويلة بين محاضرات الفيزياء الفلكية ورحلاتنا الميدانية في جامعة كولومبيا البريطانية في مدينة فانكوفر الكندية .

من الصعب تسليط الضوء على العباقرة، ولكن فريد كان ذكيًّا ودقيق الملاحظة، وله رؤيته الخاصة للعالم . ابتعد كل منا عن الآخر منذ أن كان هو في السابعة عشرة من عمره، وأنا في الثامنة عشرة، وذلك لتنقلي بين جامعات مختلفة .

بحثت عنه في الإنترنت بعد سنوات، وعلمت أنه عَمِل مصرفيًّا في مدينة نيويورك، فاتصلت بالعنوان الذي وجدته، وطلبتُ فريدريك ثات، وما إن أجاب حتى قلت: «مرحبًا فريد، أنا نيل باريكا، لا تعلم مددى اشتياقي إلى لقياك» .

سارعتُ إلى السفر إلى نيويورك لأمضي عطلة نهاية الأسبوع معه، كنَّا نتوق لنلتقي ونعرف ما حملته الأيام لكلٍّ منا، وكان قد مضى أربع سنوات وأنا في كوينز وفريد في برينستون .

بدأت حديثي بسؤاله: «كنتَ ذكيًّا، كيف اخترت برينستون؟ لماذا لم تذهب إلى هارفارد أو ييل أو كورنيل أو كولومبيا؟» .

أجاب فريد: «كانت لديّ بعض الخيارات، ولقد كنتُ محظوظًا على أي حال، لم أكن أعلم في البداية أين أذهب، لذلك عمدتُ إلى إجراء اختبار لأُحسن الاختيار، أسميته اختبار البحث المباشر؛ فاستأجرتُ سيارة جيب أسبوعًا بمئتي دولار، وبدأت بزيارة هارفارد، وييال، وبرينستون، وبراون، ودارتموث، وكولومبيا، وجلستُ مع الطلاب واستمعت إلى نقاشاتهم، وعَلمتُ باهتماماتهم، وكيف يتحدثون معًا» .

سألتهُ: «ما الذي دفعك لذلك؟» .

قال فريد: «أمضيتُ أغلب أوقاتي في السنين الأربع الماضية أتصرف طبقًا لما سمعته من الطلاب بالضبط، كنت أذهب إلى

الصفوف عشرين ساعةً أو ثلاثين ساعةً أسبوعيًّا، وأمضي ما تبقى من الوقت مع أصدقائي لأعزز علاقاتي، وحاولتُ التعلم من تجاربي مستمعًا لجوهر ذاتي، وهو ما قادني نحو الأفضل دائمًا .

أمضيتُ ساعاتٍ طويلة وأنا غارقٌ في بحوثي، كحالِ المئات من الطلاب الذين أعرفهم، أتصفح الإنترنت وأزور المكتبات باحثًا عما يساعدني» .

ولكنَّ البحث المباشر كان أبسط بكثير مما سبق، لكون فريد لم يسأل أحدًا لِمَ يجب عليه الذهاب إلى المدرسة، لأنه يعلم أن آراءهم ستكون تقليدية، ولم يكلف نفسه عناء الجولات الجامعية الرتيبة التي لا تحقق الفائدة المرجوة، بل حافظ على استقلالية بحوثه المبنية على أسس صحيحة .

اعتمد فريد على احتكاكه المستمر بالطلاب، وهو ما أسهم في اتخاذه للقرارات الصائبة .

وعاش حالًا جديدة بتواصله مع الطلاب، ومن ثم أظهر ذلك عفويته وصدقه في التعامل معهم، وتلخص حالته معنى الاختبار البديل حين تعايش وضعًا جديدًا مدة قصيرة لكي تختبر تصرفاتك .

يمكنك تجربة هذا الاختبار في مجالات أخرى بكل تأكيد، وما عليك إلا أن تعدَّه كجولة مكتبية في إطار مقابلات عملك، أو

كمقابلات يومية عند بحثك عن منزل، أو كاختبارك لأجهزة التمارين الرياضية في النادي .

لنتخيل أن لديك مقابلة مع شركة جديدة، إنك لن تدخر جهدًا لتعرف كل ما يتعلق بالشركة، وستتساءل: «أيُّ الشركات تشبه؟»، أعتقدُ أنه سؤالٌ تقليدي، عليك التفكير في خصوصية الشركة بتعرُّف مكاتبها وآلية عملها عن قرب .

كيف ذلك؟

بالجولات المكتبية .

بإجراء جولة في الشركة بعد المقابلة، ربما لن تستطيع الجلوس مع الموظفين، ولكنك سترى كل ما تود معرفته .

لا أنسى جولتي الأولى بعد مقابلة العمل في شركة وول مارت، إذ جلست في قاعة الاستقبال أراقب جميع ما حولي باختلاف تصرفاتهم .

أنجزتُ مهامي في الشركة بإتقان، ووفرنا المال على العملاء بسياسة الشركة الواعية والمسؤولة، كان هناك مخططٌ لتاريخ الشركة، وتصنيفٌ للمراتب الخمس الأولى، ولوحةٌ يومية للأسعار المتبعة متبوعةً بجملة: (الغد يعتمد عليك) .

تجولت في الشركة مع أنطوانيت التي أجرتْ المقابلة معي، وتعجبتُ من معرفتها بجميع الموظفين عندما ألقت التحية عليهم، وسألتها كيف تعرفهم وهم بالآلاف؟

أجابتني: «لدينا قاعدة بيانات ضخمة للموظفين، ونحن على تواصلٍ يومي مع الزبائن، الذين يعرفون أسماء الموظفين المطبوعة على ثيابهم، وهو ما يتيح لنا الاطلاع من كثب على جميع التعاملات في الشركة، فضلًا عن أننا على تواصلٍ دائمٍ معهم» .

يختبرك البحث المباشر في الأوضاع الجديدة، وهو مما يساعد على مراقبة انطباعاتك ليلائم قرارك مع جوهر ذاتك .

اختبار الأشخاص الخمسة

«يمثِّلُ الأشخاص الخمسة الذين يجلسون إلى جانبك يمثلون الشركة بأكملها» .

هذا ما قاله أستاذي في مقرر القيادة جامعة في هارفارد .

ما الذي يعنيه في ذلك؟ معناه أنَّ الخمسة الذين في فريق عملي، من أشاركهم الطعام كل يوم، ومن يخبرونني عن كل ما يتعلق بالشركة، بالتأكيد سيمثلون الشركة بالنسبة إليَّ .

«هل لأصدقائك دورٌ في زيادة وزنك؟» .

نشرت نيويورك تايمز هذه المقالة في إطار دراسة بحثية قيِّمة، موضحةً أنَّ وزنك ربما يتعلق بوزن أصدقائك، وكذلك أُجريت بعض الدراسات التي أظهرت أنَّ معدل طولك مرتبطٌ بطول أصدقائك وأنشطته م، وكثيرًا ما نرى زوجين متشابهين .

كتب الباحثان نيكولاس كريستاكس وجيمس فاولر في كتابهم (detcennoC) الذي حقق مبيعاتٍ كبيرة: «ستصبح بدينًا إن كان أصدقاءُ صديقك بدينين، وستتوقف عن التدخين إن توقف أصدقاءُ صديقك، وستصبح سعيدًا إن كان أصدقاءُ صديقك سعداء» .

ناقش جيمس آلتوشر في مقالته (قوة الخمسة) الفكرة إلى أبعد الحدود: «تُعدُّ أنت المقياس لخمسة أشخاص محيطين بك، أنت المقياس الأفضل لخمسة أشياء تؤثر فيك، وأفكاري مقياسٌ لخمسة أشياء أفكر فيها، كما أنَّ جسدي مقياسٌ لخمسة أشياء أتناولها، إنني مقياسٌ لخمسة أشياء أفعلها لمساعدة الآخرين» .

لا تنسَ أنك تُعَدُّ المقياس للخمسة المحيطين بك، أنت مقياسٌ لذكائهم، ومقياسٌ لمظهرهم، ولتفاؤلهم، ولإبداعهم، وطموحهم .

لنلخص معنى هذا الاختبار: إذا أردت معرفة مزاج أحدهم فما عليك إلا تحديد المزاج العام للخمسة المقربين منه، فتفاؤلهم سينعكس عليه ويؤثر فيه بكل تأكيد .

إنه واحدٌ من الاختبارات الثلاثة لكي تصل إلى جوهر ذاتك، كما قال الفيلسوف ويليام جيمس: «أينما كنت فإن أصدقاءك هم من يصنعون عالمك» .

5

الأسباب الخمسة للندم الذي يشعر به الشخص الموشك على الموت وكيفية تفاديها

قضت الممرضة الأسترالية بروني وير عدة سنوات تعتني بالمرضى وهم على فراش الموت في الأشهر الثلاثة الأخيرة من حياتهم، وعند سؤالها عن الأمور التي يندم عليها المرضى في تلك المرحلة، قالت: «تشاركنا أفكارًا عديدة»، ولكنها أفصحت عن خمسة أمور رئيسة من حياة بعض المرضى، ونشرتها في الغارديان والديلي ميل .

ما الأمور التي يندم عليها المريض برأيكم؟

أنه لم يجن كثيرًا من المال؟ أو لم يعمل بما فيه الكفاية؟ أو لم يحصل على إجازات كافية؟ أو لم يبقَ في المنزل وقتًا طويلًا؟

لا، ليس كذلك، إنَّ أكثر الأمور التي يندم عليها المرضى: أتمنى لو كان لدي الجرأة لأعيش حياة صادقًا مع نفسي وليس الحياة التي توقعها الآخرون مني..

أتمنى لو لم أرهق نفسي بالعمل.

أتمنى لو كان لدي الجرأة في التعبير عن مشاعري.

أتمنى لو بقيت على تواصل مع أصدقائي.

أتمنى لو أني سمحت لنفسي بأن أكون سعيدًا أكثر.

«يصيبني الذهول كلما قرأتُ هذه السطور، أفكرُ كم يشعرون بالندم، ولا أجد نفسي بعيدةً عنهم؛ فماذا لو متُّ اليوم؟ هناك من يخفف وطأة هذه الأوضاع الصعبة المحيطة بي، ولكن هذه الأمور تتعلق بجوهر الشخص مباشرةً» .

ما المانع إن تصرفت بعفوية مع الجميع؟

ستكون حياتك أفضل .

ستكون متصالحًا مع ذاتك .

ستقدر قيمة الوقت وتجد عملًا مناسبًا أكثر .

ستعبر عن مشاعرك .

ستتواصل مع أصدقائك أكثر .

ستكون سعيدًا أكثر .

أن تكون متصالحًا مع ذاتك يزيل الندم من حياتك.

فيما يأتي بعضٌ مما ذكرته الممرضة بروني للغارديان:

«أتمنى لو كان لدي الشجاعة لأعيش على هواي لا كما يريد الآخرون، لعل هذا أكثر ما أندم عليه . يتحسر الناس على أحلامهم التي لم تتحقق عندما يدركون أن حياتهم باتت قصيرة»
.

«يكبت بعض الناس عواطفهم خشية أن تكون مصدر إزعاج للآخرين، فيخفون هواجسهم ولا يبوحون بها، وهو ما يؤثر في صحتهم سلبيًّا» .

«أتمنى لو استمتعت بحياتي أكثر، ولا يدرك كثيرون - للأسف - أن السعادة هي مسألة تتعلق بتصرفاتنا وخياراتنا في الحياة، فنبقى أسرى للحياة المادية ونحن بأشد الحاجة إلى الضحك والمتعة» .

6

عندما لا يكون هناك أعداء في الداخل.. فلن يستطيع أعداء الخارج إيذاءك

لا شيء يسعد الإنسان أكثر من أن يعيش على سجيته، لأنه لا يمكنك تقمص شخصية أخرى لا تعبر عن ذاتك .

جاء في كتاب المعتقد الهندوسي (البهاجافاد جيتا) (الأنشودة الإلهية): «من الأفضل أنْ تعيش قدرك الخاص بك ولو لم تكن

حياتك كاملة، على أن تعيش محاكاةً لحياة شخص آخر ولو كانت حياةً كاملة» .

سعيك إلى الظهور على عكس طبيعتك، معتقدًا أن ذلك سيظهرك على نحو أفضل، سيرهقك، وسيتعارض تقليدك الأعمى للآخرين مع أحلامك ورغباتك، فمن المستحيل أيضًا أن تجمع بين ذاتك وشخصية أخرى .

قال كريس روك: «عندما تقابلُ شخصًا ما للمرة الأولى فأنت لا تنتظره، بل تنتظر أفكاره وحديثه»، عليك أن تتصرف بمنتهى البساطة وعلى سجيتك، ستبدو مرتاحًا أكثر لأنك لا تدعي أي شيء، وبالنتيجة ستلقى التقدير والاحترام .

قال أنطون دي سانت إكسوبري: «هل من الصعب أن تكون صادقًا مع نفسك؟ إن ذلك أسهل من الصدق مع الآخرين، فروحك ترى ما لا يستطيع الآخرون معرفته» .

قال تشاك كلوستيرمان: «أعتقد أن الناس لا يتقبلون الصدق في هذا الزمان، لأن أغلبهم يخشونه» .

يقول هيرمان هيسه في كتابه سيدهارتا : «ما من شيء ذو قيمة يمكنني أن أقوله لك، فيما عدا أنك ربما تطلب الكثير وهو ما لم تجده نتيجة لبحثك . لكن إذا عثرت عليه، إذا اكتشفت ذاتك الحقيقية، فهذه أكبر جائزة . »

ويقول إيكهارت تول: «إذا أدركت حقيقتك فستحصل على حريتك» .

ويقول شكسبير: «ليس هناك شخص يستطيع أن يسعدك أكثر من نفسك، لذلك ثقتك بنفسك هي أهم مصادر سعادتك في الحياة» .

مثلٌ إفريقي قديم: «عندما تعيش بسلامٍ مع نفسك فلن يستطيع أحدٌ أن يؤذيك» .

تذكر أنك لن تكون على حقيقتك ما لم تقدِّر نفسك والآخرين، ولا تنسَ الاختبارات الثلاثة: اختبار صباح العطلة، اختبار البحث المباشر، اختبار الأشخاص الخمسة .

ما نتيجة عدم تصرفك على حقيقتك مع الآخرين؟

لن تعرف من يحب الشخص الذي تخفيه بتظاهرك .

كن أنت .

كن سعيدًا أولاً

افعل ذلك من أجلك

تذكّر النصيحة

لا تتقاعد أبدًا

قيّم نفسك أكثر

أوجد الوقت

افعل ذلك الآن

عندما كنت طفلًا لطالما أحببتُ الألبومات التي تحوي موسيقا مميزة، فالموسيقا هوية الألبوم، وكان في كل ألبوم مقطعٌ موسيقي بلا كلمات، وكنت أستمتع بالتساؤل عن الأغنية قبل أن أسمع الكلمات، وكان يمثلُ هذا المقطع كل الألبوم بالنسبة إلي، وقد وضع الفنانون هذا المقطع في نهاية ألبوماتهم مع مرور الوقت، كَفِرق الروك مثل نيرفانا، وبيتلز، وكولدبلاي .

لا أذكر أنني قرأت يومًا كتابًا يحتوي مقطعًا سريًّا مذكورًا في فهرسه، حيث يتضمن هذا المقطع سرًّا خاصًّا ليس متعلقًا بك بالضرورة، إنه عن علاقتك بشريكك ربما؛ مما يستفزك لتحييده عن المحتوى المعلن للكتاب .

قانون أن تكونوا سعداء معًا

أعتقد أن اتجاهي إيجابي في 80 % من الوقت، وأظنك لا تحب رؤيتي في 20 % من أوقاتي متجهِّم الوجه ومتقلب المزاج، بالتأكيد أتمنى أن أكون متفائلًا دائمًا على الرغم من صعوبة ذلك .

ماذا عن ليسلي؟

إنها متفائلة في 80 % من أوقاتها أيضًا، وهي تتطلع إلى الأفضل دائمًا، وضحكاتها تملأ المنزل، لا أقول إنها مثالية، إذ تمر عليها أيامٌ بمزاج سيئ، ومع ذلك فهي من أسعد الناس الذين قابلتهم في حياتي، وأُفضِّل قضاء أوقاتي معها .

بِمَ تساعدنا هذه النسب؟

تساعدنا في الرياضيات!

نعم، وقد وضعت علامة التعجب لأستثير حماستكم حيال الرياضيات، وآمل أن أحقق غايتي بذلك، فالعالم كله متعلقٌ بالرياضيات، إنها أساسٌ لسيارتك وأثاث منزلك، ولمعرفة كيف تطير الطيور، وكيف تشع النجوم . ليس عليك أن تتعلم الرياضيات لتحبها، ولا تقلقوا فلستم بحاجة إلى آلة حاسبة لمعرفة كل هذه القيم التي سأذكرها لكم .

من أين تأتي أهمية نسب سعادتنا؟

إذا كنتُ سعيدًا في 80 % من أوقاتي، وليسلي سعيدة في 80 % من أوقاتها، فلماذا نكون سعداء معًا في 64 % من أوقاتنا؟ كيف حصلنا على 64 % ؟

لأن 80 % مع 80 % تعطي 64 % بتداخل حالاتنا المزاجية، فنحن نعيش بهناء في ثلثي الوقت الذي نمضيه معًا، ويعد هذا الوقت المثالي في يومياتنا .

كم من الوقت نمضي ونحن في مزاج سيئ معًا؟

4 % من الوقت، لأن 20 % و 20 % بالمحصلة 4 % فقط، ومن حسن الحظ أنها نسبة قليلة .

ما معنى ذلك؟

يؤثر مزاج أحدنا في الآخر في ثلثي الوقت الذي نمضيه معًا، إن واحدًا منا في 32 % من أوقاتنا إما أن يكون سعيدًا أو بمزاج سيئ، ويجد معظم الشركاء هذه النسبة مرتفعة .

لماذا هذه النسبة مهمة؟

لأن عليك أن تسأل نفسك بصدق كم من الوقت تكون بمزاج متفائل، وكم من الوقت يكون شريكك سعيدًا؟

إذا لم يكن لديك شريك الآن ففكر في المسألة وكأن رئيسك في العمل، أو زميلك، أو أي شخص، يؤثر فيك وتراه باستمرار .

قارن نسب سعادتك أنت وشريكك بالنسب في الجدول، وستعرف كم من الوقت تمضيان وأنتما سعيدان، واحفظ الرقم ودوِّنه .

الآن، كم من الوقت تمضيان وأنتما في مزاجٍ سيئ معًا؟

إنها أصعب الأوقات، حيث الضغط النفسي والإجهاد؛ بإمكانك مقارنة النسب التي تلتقي فيها مع شريكك في الجدول، واحفظ الرقم ودوِّنه أيضًا .

ستعرف الآن متى تكونان سعيدان معًا، ومتى تكونان بمزاج سيئ، بقي أن نعرف متى يكون أحدكما سعيدًا والآخر مكتئبًا، إما أن تؤثر في شريكك بسعادتك أو بمزاجك السيئ، يمكنك معرفة هذه النسب في الجدول الآتي:

نمضي أنا وليسلي 64 % من وقتنا بسعادة، و4 % من الوقت غير سعداء .

ماذا وجدتَ في النسب التي حصلت عليها؟

يؤثر الشخص الذي يشاركنا يومياتنا بسعادتنا إلى حدٍّ كبير، إذا كنتُ سعيدًا في 80 % من الوقت، وشريكي سعيدًا فقط بنسبة 50 % ، فسيصبح 50 % من وقتنا بلا معنى، وسيؤثر كل منا في الآخر في 80 % من الوقت .

هل تذكر اختبار الأشخاص الخمسة، وأنك مقياسٌ للخمسة المحيطين بك، ولكنك أكبر من شخصٍ واحد منهم على الأقل، وتؤثر في المزاج الخاص لشريكك إلىً حدٍّ كبير .

من المهم أن تجد الشريك الذي يتوافق مع مستوى سعادتك، وإن كنت سعيدًا وحدك فسيكون من المتعب مشاركة سعادتك مع شخص لا تعلم هل سيضفي عليك مزيدًا من السعادة أو سيستنزفها .

السر التاسع

أفضل نصيحة يمكن أن تُقدَّم لك

1

97% من مرضى سرطان الرئة هم من المدخنين، و97% من المدخنين لم يصابوا بسرطان الرئة

(الإكثار من الكالسيوم وفيتامين د ليس ضروريًّا) .

تعبتُ من البحث المضني في البريد الإلكتروني للنيويورك تايمز، فقرأت كيف تُدار المؤسسات الطبية المستقلة من قِبل حكومات الولايات المتحدة وكندا، وتوصلتُ إلى هذا الاستنتاج بعد دراسات على آلاف السكان، وشعرت بالارتياح لأنني لم أهتم بكمية الكالسيوم أو فيتامين د التي يحتاجها جسمي .

قرأت أيضًا في موقع تورنتو ستارز، ولفت انتباهي هذا العنوان (احصل على فيتامين د بكل السبل)، ووجدتُ دراسةً معاكسةً تمامًا في هذه المقالة .

وجدتُ معلومتين متناقضتين في الصفحة الأولى لاثنتين من أكبر صحف العالم، شعرتُ بالقلق في البداية، فماذا عساني أفعل؟ ماذا لو تعارضت كل النصائح؟

(لا تهتم بالنصيحة).

هل تذكر نصيحة المدير التنفيذي عندما أخبرته أن بعض الناس يحب مقابلات العمل بعكس بعضهم الآخر، فقال لي لا تهتم بالنصائح؟

«لقد أجريتَ البحث الخاص بك، وحصلتَ على المقابلة، لا تقلق مما يظنه الناس فيك، عليك أن تتخذ قرارك وتبقى على يقين أن النصائح تتعارض تبعًا لرغباتك، هل كنت تعلم أن 97 % من مرضى سرطان الرئة هم من المدخنين، و97 % من المدخنين لم يصابوا بسرطان الرئة؟» .

نظرت إليه باستغراب، لم أعرف هل كان ما قاله صحيحًا؟ ولكنه - لا شك - يستحق التفكير . إنه يتحداني كما العادة .

«أنت الذي تقرر بنفسك، فأنصحك أن تكون لامباليًا مبدعًا تجاه النصائح كلها . اسمعها ولكن قرر ما الذي تفعله أنت . »

توقّف للحظة ثم قال: «لا تقبل النصائح . »

2

ماذا يمكن أن نتعلم من النصيحة الأكثر شيوعًا؟

تساءلتُ بعد بحثي الطويل في الصحف والمواقع الإلكترونية «أيُّ نصيحةٍ أصح؟»، أن أكون سعيدًا أولاً افعل ذلك من أجلك؟ أم تذكّر النصيحة؟

لا . ما النصيحة التي نعرفها جميعًا بغض النظر عما تعلمناه سابقًا؟

لقد خطرت ببالي فجأة . إنها الكليشيهات:الأقوال المأثورة أو العبارات المبتذلة أو الأمثال .

نصيحة قيلت مرات كثيرة حتى أصبحت معروفة للجميع .

عصفور في اليد أفضل من عشرة على الشجرة .

العبرة في الأعمال لا بالكلمات .

الكلاشيه هو تعبير أو فكرة تداولها الناس لأن لها مغزى ومعنى، كما أن كلمة (éhcilc) فرنسية الأصل، في المطابع القديمة، كانت الكلاشيه صفيحة معدنية تطبع عليها الحروف وكانت تسمى أيضًا القالب . مع مرور الوقت، أصبح من الممكن صب العبارات المستخدمة في كتلة معدنية واحدة بدلاً من صبها حرفًا حرفًا . وهكذا أصبحت الكلاشيه تعني مجموعة كلمات تستخدم معًا في الأغلب .

الأمثلة ليست قوانين وهي تتغير من حالة إلى أخرى مثل «وقد زعموا ان المحب إذا دنا يُملُ وأن البعد يشفي من الوجد بكلٍ تداوينا فلم يشف مابناعلى ان قرب الدار خيرٌ من البعد»

يقابله المثل الشعبي بالعربي» بعيد عن العين، بعيد عن القلب «الذي يقابله المثل الإنجليزي fo tuO ، thgiS fo tuO dniM. وتتشابه الأمثال بين شعوب كثيرة، فقول «السيف أصدق أنباءً من الكتب» يقابله بالإنجليزية kaepS snoitcA

على الرغم من وجود مثل نقيض له sdroW nahT reduoL تمامًا drowS eht nahT rethgiM sI neP ehT.

وقد تتشابه في كثير من الدول

هل اخترت يومًا مدرستك؟ هل لاحظت أن لكل شخص رأيًا مختلفًا؟ تجاهلهم واتبع اختبار البحث المباشر . اتبع حدسك . هل سألت الناس يومًا ماذا ستسمي ابنك؟ سيبدو سؤالًا غبيًّا، فالنصيحة تنبع من ذاتك، وليس من المعقول أن تسأل الناس ما العمل الذي يجب أن تفعله، إذ ستختلف إجاباتهم، ومن ثم ما عليك إلا أن تتخذ قرارك الشخصي .

كن على ثقة بأنَّ النصيحة تعبر عن أفكار قائلها وليس عن أفكارك أنت، فالإعلانات تخبرك شيئًا واحدًا، وكذلك مديرك وأهلك والمقربون منك؛ لكل منهم وجهة نظره الخاصة .

يعرف الناس السعداء متى يتخذون القرار النابع من ذاتهم بمعزلٍ عن نصائح الناس .

كتب تشارلز فارلت عام 1872م: «نطلب النصيحة لحاجتنا إلى من يشاركنا ما نشعر به» .

هذا ما يفسر إعجابنا ببعض النصائح، وتجاهلنا لأخرى، ولذلك يقرأ الناس الصحف التي تعكس توجهاتهم .

إذًا ما النصيحة المثلى التي نتعلمها بعد كل ما سبق؟

لا تستمع للنصائح، فكل ما تحتاجه يكمن في ذاتك .

شكرًا لكم

تذكَّر دائمًا أنَّ هناك ثلاثة أهداف فقط عليك اتباعها

ألَّا تريدَ شيئًا، فهذا رضا وقناعة .

أن تفعل أي شيء، فهذه حرية .

أن تملك كل شيء، فهذه سعادة . ما الأسرار التسعة التي توصلنا إلى هناك . ؟

كن أنت .

لا تقبل النصيحة .